BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 1

Bretagne économique

Le rendez-vous de l'entreprise

32 Région
Céréco, l'usine durable
Le rendez-vous "Bretagne 2015"

35 Enquête
L'art et la manière d'évaluer son entreprise

40 Gros plan
Ils sont jeunes et viennent de créer leur "boîte"

Commandez
le fichier des 600 premières entreprises bretonnes ! page 2

N°185 AVRIL 08 4,20 E

Dossier

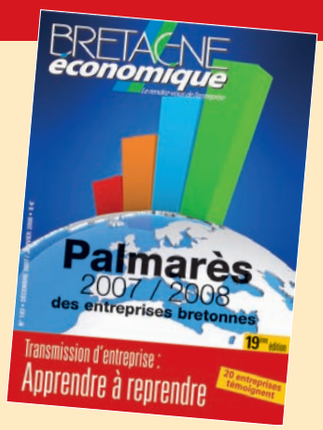
Services à la personne

Il est fini le temps des pionniers !

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 2

Commandez le fichier
des 600 premières entreprises bretonnes

- ✓ Les classements, par chiffre d'affaires et par secteur d'activités
- ✓ Les coordonnées des entreprises (noms des dirigeants, adresses, téléphones, fax. . .)



Sur CD-rom PC

Tél. **02.99.25.41.37**

ABONNEZ-VOUS À BRETAGNE ÉCONOMIQUE

35 € au lieu de 41,20 €

8 numéros

Bulletin d'abonnement

à retourner à Bretagne Économique

1, rue du Général-Guillaudot - CS 14422 - 35044 RENNES Cedex - Tél. 02 99 25 41 37

☐ 1 an d'abonnement = 35 €*

*Je joins mon règlement à l'ordre de Bretagne Économique - *TVA 5,5 % incluse*

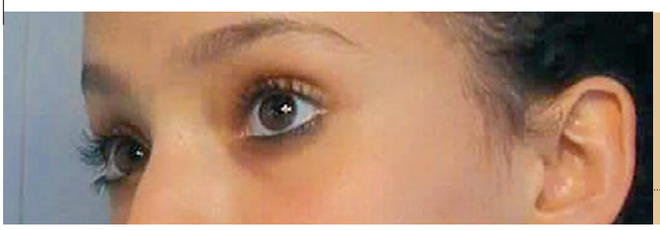
Offre valable jusqu'au 31 décembre 2008

Société .....
Destinataire .....
Adresse .....
Ville .....
Code postal .....
Tél. .....
Fax .....
Code APE .....

Date : ..... / ..... / .....

Signature ou cachet

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 3



édito

sommaire

ACTUALITÉS

A L'AFFICHE 5
FOCUS : Les centres d'appels en Bretagne 14
AILLEURS : Le pôle Nutrition Santé Longévité (Nord - Pas-de-Calais) 18

ENTREPRISES

Podiocom (35) loue des véhicules promotionnels 21
La fruitière du Val Evel (56), transformateur de fruits 22
Ventil'Ouest (22) spécialiste de gaines de ventilation 23

DOSSIER

Services à la personne 24
Entretien : Agnès Abiven Aballéa, déléguée territoriale (29), ministère de la santé 31

RÉGION

Développement durable : Céréco (35), l'usine durable 32
Le rendez-vous "Bretagne 2015" 33

PRATIQUES

ENQUÊTE : Comment évaluer au mieux son entreprise ? 35
JURIDIQUE :
Loi de finances 2008, un nouveau millésime 39

GROS PLAN

Grégory Bot, directeur d'Ydéos à Landerneau (29) 40
Domino Studios créé en novembre 2007 à Ploërmel (56) 41

Ce numéro comporte un encart Stages Ouest

Bretagne économique
Le rendez-vous de l'entreprise

EDITION "BRETAGNE ECONOMIQUE"
CRCI : 1, RUE DU GÉNÉRAL GUILLAUDOT
CS 14422 • 35044 RENNES CEDEX

Rédaction :
Tél. 02 99 25 41 37 - Fax 02 99 63 35 28
e-mail : bret-eco@iway. fr

Directeur de la publication :
JEAN-FRANÇOIS LE TALLEC

Directeur délégué :
RÉMI BILGER

Comité de rédaction :
JACQUES FEUNTEUNA – YOUENN LE BOULC'H
PHILIPPE SERDET – VANESSA ERMEL

Responsable Publication :
VÉRONIQUE MAIGNANT 02 99 25 41 39

Assistante rédaction et développement :
ANNIE RENAULT

Ont collaboré à ce numéro :
C. CHERON - A. DESSAUVAGES-GIARD
A. LETESTU - V. MAIGNANT - S. MARSHALL
Y. POUCHARD - V. ROLLAND

Publicité : 02 99 25 41 36

Couverture : GROUPE O2

Maquette de couverture : HOKUS POKUS

Création, maquette & photogravure :
ODÉBI

Impression : CLOÎTRE IMPRIMEURS

Lancée en 1962 à l'initiative des chambres de commerce et d'industrie, Bretagne Economique n'a cessé d'évoluer dans sa formule, suivant ainsi les attentes d'un lectorat constitué de 18 000 chefs d'entreprise.

Aujourd'hui, nous vous proposons une nouvelle couverture pour marquer un nouvel élan !

Un nouvel élan pour donner envie à tous, mais plus encore aux jeunes, d'entreprendre et de créer leur entreprise.

Un nouvel élan pour marquer une volonté de toujours mieux dialoguer avec vous, de créer un véritable espace de rencontre et d'échanges.

Un nouvel élan pour mieux anticiper ensemble les mutations économiques à venir et les bouleversements sociaux qui en découleront.

Un nouvel élan pour rester proche de vous et continuer à valoriser vos entreprises qu'elles soient commerciales, industrielles ou de service.

La nature des informations ne change pas. Nous restons plus que jamais le "Rendez-vous de l'entreprise" avec des témoignages de responsables qui parlent votre langage et qui partagent votre goût pour entreprendre, des dossiers et des enquêtes qui vous procurent des informations immédiatement exploitables, des idées nouvelles pour vous et votre entreprise.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce 185ème numéro de Bretagne Economique.

Jean-François LE TALLEC
Président de la CRCI Bretagne

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 4

PUBLI-INFO

LES SOLUTIONS MAILEVA DE LA POSTE PERMETTENT AUX ENTREPRISES D'OPTIMISER LEURS RELATIONS CLIENTS

Pour Céléos, Maileva rime avec efficacité

Créé en 1995 sous le nom de BC Partners, CELEOS est devenu en quelques années un groupe d'aménagement et de promotion immobilière d'envergure nationale. Dirigé par Gilles CADOUDAL depuis Plérin, il emploie près de 500 personnes pour un CA commandes 2007 de 242,7 millions d'euros. Pour répondre à une très forte croissance, ses responsables ont choisi d'adopter des outils performants, parmi lesquels Maileva.

"En parallèle du service Communication/Marketing, nous avons créé en interne un centre d'appels en charge de la prospection et de la prise de rendez-vous. En amont de ces contacts, il y a toujours l'envoi d'un mailing. Et c'est là que Maileva intervient", explique Armelle BOUZANNE, responsable marketing du Groupe CELEOS. Ce service qui intègre également les appels entrants est en pleine construction. Il gèrera aussi demain le suivi client... bref toute la relation clients !

"Aujourd'hui, poursuit Armelle BOUZANNE, j'accompagne ce service qui organise l'envoi de mailings plusieurs fois par mois. Que ce soit une grosse ou une petite opération, la souplesse et la simplicité de Maileva me permettent d'être réactive face aux besoins quelquefois urgents des services. Le gain de temps est le premier avantage de Maileva ! Il me suffit de quelques minutes pour bâtir le mailing et en 24 heures Maileva on Line se charge de l'impression, de la mise sous pli, de l'affranchissement et du routage !"

Armelle Bouzanne, responsable marketing chez Céléos

Avec plus de 5 000 clients, rien que pour la branche acquisition, le Groupe CELEOS a des besoins importants en marketing direct. Aussi bien pour des invitations à ses journées portes ouvertes que pour des offres personnalisées, CELEOS a souvent utilisé Maileva ces dernières semaines.

"Je suis en relation avec le Groupe CELEOS depuis janvier 2007, explique à son tour Mickael GICQUEL, chargé de comptes à la Direction Courrier de Haute Bretagne. *Nous accompagnons leur développement exceptionnel, notamment avec la montée en puissance du service communication marketing. Ils utilisent de plus en plus régulièrement Maileva pour diverses opérations d'envoi de mailing. Pour l'instant, le groupe n'utilise pas Maestra, la solution de La Poste de location, en ligne, de fichier d'adresses via Maileva. Mais dans le cadre de la mise en place du centre d'appels, cette solution simple répondra à leur volonté de prospection grâce à un rappel téléphonique suite à l'envoi par courrier de l'offre commerciale."*

Mickaël Gicquel, chargé de comptes à la Direction Courrier de Haute Bretagne

A l'image de bon nombre de PME bretonnes, la facturation, le SMS et la lettre recommandée électronique via Maileva On Line devraient également séduire le groupe CELEOS dans les mois à venir. La simplicité et la souplesse d'utilisation de ces solutions sont des critères de performance de plus en plus recherchés par les entreprises.

Pour l'heure, avec une vingtaine d'Espaces CELEOS répartis sur tout le Grand Ouest mais aussi à Paris, en Rhône-Alpes et en Provence, le groupe d'aménagement et de promotion immobilière poursuit sa route. Côté en bourse depuis mai 2006, il est aujourd'hui 16ème promoteur en nombre de logements commercialisés selon "le classement des promoteurs" à fin 2006, de l'agence Innovapresse. Le groupe breton a l'ambition de progresser dans ce classement, une volonté qui nécessitera notamment une approche et un suivi client très rigoureux.

Pour toute demande de diagnostic ou renseignement sur les solutions Courrier du groupe La Poste, n'hésitez pas à composer le **36-34**
(0,225 euro TTC la minute à partir d'un téléphone fixe)

LA POSTE

...ET LA CONFIANCE GRANDIT

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 5

CÔTES D'ARMOR

QUAI DES RÉSEAUX

Nouvelle édition, le 5 juin

Fort du succès de l'édition 2007, la CCI des Côtes d'Armor et la vingtaine de réseaux économiques présents sur le département ont décidé de repartir pour un nouveau Quai des Réseaux en 2008, cette fois-ci sur le site de l'aéroport de Saint-Brieuc - Armor. Le 5 juin prochain, à partir de 16h30, les dirigeants d'entreprise, mais également tous les membres des réseaux, pourront découvrir ceux qui participent activement à la dynamique économique des Côtes d'Armor. 250 à 300 participants sont attendus pour échanger, travailler et participer de manière ludique à la richesse du maillage costarmoricain.

CONTACT : Gwénolée Poilvet - 02 96 75 11 66 – Corinne Garnier - 02 97 75 11 58

Quai des Réseaux, édition 2007

MORBIHAN

PROSPECTIVE

Pour construire l'avenir autrement

La CCI du Morbihan initie un cycle de conférences en requérant l'intervention d'experts économiques de renom : prospectiviste, historien, entrepreneur, chercheur… Dans ce cadre, sont déjà intervenus : Michel Godet, Hervé Seryeix, Jacques Marseille et Marc Giget pour présenter leurs réflexions et leurs recommandations devant les décideurs morbihannais. Les thèmes abordés au cours de ces conférences : "Une vision globale pour l'action locale" ; "Un monde qui mute, un management qui change, des dirigeants qui bougent" ; "Les mutations du monde contemporain" ; "L'innovation, source de création de valeur pour l'entreprise."

CONTACT : p.serdet@morbihan.cci.fr

ILLE-ET-VILAINE

FORMATION UNIQUE EN FRANCE

Technicien(ne) Spa et bien-être

Soucieuse de répondre à la demande importante des professionnels du bien-être, la CCI du Pays de Fougères, en partenariat avec l'Ecole professionnelle Santayarea, a mis en place une formation unique en son genre en France : technicien(ne) Spa et bien-être. L'objectif de cette formation est de donner aux stagiaires les compétences nécessaires à la maîtrise et à la pratique des protocoles de relaxation. Essentiellement pratique, d'une durée de 400 heures, cette formation est accessible en contrat et période de professionnalisation ou à titre individuel. Par ailleurs, tout au long de l'année, des modules de 2 ou 3 jours (en fonction du type de protocole de relaxation) sont également accessibles en formation continue pour les entreprises qui le souhaitent. La prochaine formation "longue" débutera en novembre 2008.

CONTACT : Institut de formation de la CCI du Pays de Fougères : 02 99 94 15 74

FINISTÈRE

FORMATION PROFESSIONNELLE

Création d'une licence en sciences de gestion

Les deux signataires : de g à d, Pascal Olivard et Jean-François Garrec

En proposant une licence en sciences de gestion, la CCI de Quimper Cornouaille et l'Université de Bretagne Occidentale offrent un nouveau service aux entreprises et au territoire. Elles confortent aussi la construction d'un rapprochement avec le monde de l'éducation et de la recherche commencée en 2000.

Tournée vers le monde professionnel, cette nouvelle formation apporte au stagiaire une vision globale de l'entreprise et une capacité à résoudre des problèmes transversaux pour se préparer à exercer de multiples fonctions dans le domaine du management et de la gestion des entreprises. Elle est destinée aux salariés en activité professionnelle, aux personnes qui veulent bénéficier d'une première compétence forte en gestion et aux professionnels de tous les secteurs de l'économie aux profils divers.

CONTACT : CCI Quimper Cornouaille - Joseph Floch : 02 98 98 29 79

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 6

DEVELOPPEMENT

Habiozone éco-constructeur (Mauron-56), une nouvelle coopérative pour des maisons en ossature bois. A l'origine, il y a Briero Couverture, entreprise familiale créée en 1959 et reprise par le fils en 1999. Avec 20 salariés et un CA de 1,5 million d'euros en 2007, Bertrand Briero décide cette même année de lancer le concept Habiozone : *"On construit des maisons aux normes thermiques 2015 et on répond à tous les budgets."* Si Briero Couverture assure 70 % de la maison, de la conception à la réalisation du clos-couvert, elle s'est associée au sein de la coopérative avec trois autres entreprises : Bergamasco (Ploërmel-56), spécialisée dans le gros œuvre, Y.Piederrière (Illifaut-22) pour la plomberie et le solaire, enfin JM. Coude (Mohon -56) qui intervient en électricité et ventilation. *"La coopérative permet au client d'avoir un interlocuteur unique. Cela faisait 4 ans que je cogitais sur ce projet notamment après chaque voyage réalisé à l'étranger (Canada, Finlande, Suède) via l'association Abi Bois. En 2007, j'ai recruté un ingénieur en économie d'énergie. Je propose des habitations intégrant des matériaux sains : épicéas et sapins Douglas pour la structure, pins et pour le bardage. Pour l'isolation thermique, j'utilise de la laine de bois et de la ouate de cellulose beaucoup plus performantes. Si tous ces matériaux sont plus chers à l'achat que les matériaux classiques, l'organisation des chantiers me permet de construire plus rapidement et donc de rester compétitif. Même si nous sommes supérieurs de 5 à 20 % en termes de prix, les économies d'énergie générées absorbent ce surcoût au bout de 8 ans !"* conclut Bertrand Briero.

Des maisons aux normes thermiques 2015 pour tous les budgets

Contact : www.habiozone.fr

Yann et Rémy Kerouanton lancent Vinomania à Brest. Mobil'Affiche revendue, ils n'ont pas tardé à se remettre en selle. Avec Vinomania, ils se lancent dans le vin de qualité… "en bag-in-box, 80 % de notre gamme !" présente Rémy Kerouanton (le bag-in-box est une caisse en carton ondulé renfermant une outre souple multi-films dont la contenance varie de 2 à 1 000 litres, avec un système de bouchage et de soutirage éventuellement aseptique). En partenariat avec des professionnels de Bordeaux, Vinomania propose dans son premier magasin pilote de Brest de la dégustation dans sa zone cave de 80 m² mais aussi avec choix de plats dans sa zone "resto-gastro" (120 m²). *"Ce type de présentation est aujourd'hui unique,"* appuie le dirigeant qui se réjouit de présenter plus de 60 références de châteaux et domaines. *"L'originalité du concept repose sur un contenant moderne, le bag-in-box (B.I.B.) dans lequel, contrairement à la quasi-totalité des acteurs du marché, le pari est de proposer des appellations de château et domaine en AOC, au lieu du vin de table ou vin de pays, très largement présent sur le marché des B.I.B. Nous travaillons en direct avec des vignerons et présentons ainsi des Margaux, du Saint-Estèphe…"*. En mars, les deux hommes étaient présents au Salon de la franchise à Paris. *"On repart sur du développement via la concession exclusive de licence de marque, avant d'envisager le contrat de franchise dans deux ans."* Une implantation sur Lorient est prévue, *"ville sur laquelle nous avons un précontrat en cours."* Premier CA attendu de 370 000 euros.

Contact : 02 98 46 33 00

IGR-IAE de Rennes
FORMATIONS DIPLOMANTES EN GESTION

Vous êtes en activité professionnelle ou en recherche d'emploi.
Vous souhaitez valoriser votre parcours professionnel, accéder à un poste de cadre...
L'obtention d'un diplôme national vous permet de conforter vos savoir-faire, d'actualiser vos connaissances ou d'approfondir un domaine d'expertise.

En formation continue, à temps partiel :
- Master **administration des entreprises**
  - parcours gestion d'entreprise
  - parcours création acquisition reprise transmission d'entreprise
  - parcours innovation et intelligence économique d'entreprise
- Master **comptabilité - contrôle - audit**
- Master **gestion des ressources humaines**
- Master **marketing**
- Master **systèmes d'information et contrôle de gestion**
- Licence **de sciences de gestion**
- Licence professionnelle **management opérationnel dans la protection sociale**

IGR - IAE de Rennes
11, rue Jean Macé CS 70803
35708 Rennes Cedex 7
Tél. : 02 23 23 77 83
http://igr.univ-rennes1.fr

UNIVERSITÉ DE RENNES 1
INSTITUT DE GESTION DE RENNES
IGR

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 7

DEVELOPPEMENT

La pisciculture du Moulin de Kerry

12 millions d'euros de CA en 2007 dont 18 % à l'export pour Bretagne Truite (Plouigneau-29) qui mise avant tout sur la qualité. Bretagne Truite, SARL Piscicultures de Bretagne, naît en 1996 de l'association de trois pisciculteurs. Chacun possède ses propres fermes piscicoles approvisionnant l'usine. Par la création d'une structure de commercialisation et de transformation, ils se sont donné les moyens de développer leur entreprise de production. Devenue SA en l'an 2000, Bretagne Truite constitue aujourd'hui l'outil industriel d'une douzaine de producteurs répartis sur 23 sites en Finistère et Côtes d'Armor (2 sites en Normandie) et regroupés au sein de la Coopérative des Aquaculteurs Bretons. L'entreprise, dirigée par Dominique Charles, mobilise 70 personnes dont une trentaine au sein de l'atelier. Un partenariat durable, mis en place dès 2000 avec le groupe Carrefour, a, selon Claude Cadiou, responsable commercial France et export, permis à Bretagne Truite *"de pérenniser l'activité et relever le défi de la qualité par l'obligation de respecter un cahier des charges strict en matière d'environnement. Dans l'ensemble des magasins du Groupe, nos ventes en libre service explosent. Ce qui devrait nous permettre d'augmenter sensiblement notre CA en 2008".* Le groupe Carrefour représente 20 % du CA de Bretagne Truite et 5 % à l'export. Ses autres principaux débouchés à l'international sont des grossistes implantés en Allemagne et Belgique.

Contact : 02 98 67 75 15

COBI
ENGINEERING
Réalisation
L'EXPERIENCE DEPUIS 1973
MAITRISE D'OEUVRE BATIMENT
45 PERSONNES A VOTRE SERVICE
IMPRIMERIE SERIGRAPHIE
ATELIER
SIEGE SOCIAL GROUPE ROULLIER
SAINT MALO
RESTRUCTURATION EN SITE OCCUPE SUR 5000M²
IMPRIMERIE ATELIER FANIK
PLANCOET PLUDUNO
RUE CHARLES DE GAULLE - BP 74 147 - LANVALLAY - 22 100 DINAN
TEL : 02 96 39 18 37 - FAX : 02 96 85 37 99 - WWW.COBI-SA.COM
Agence de Rennes : 1 Rue du capitaine Dreyfus - 35 136 Rennes Saint Jacques de la Lande

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 8

DEVELOPPEMENT

Davy Cremer, cofondateur de Cognix Systems à Rennes

Avec une croissance annuelle de 60 à 70 % depuis sa création en 2003, Cognix Systems (Rennes et Brest) prévoit en 2008 un déménagement, l'ouverture d'une agence à Paris et l'embauche de 8 personnes. *"On met sur Internet l'informatique de l'entreprise,* explique Davy Cremer, cofondateur avec Fabrice Sourdonnier de cette SSII à la fois "web agency". *On crée des sites et on développe des logiciels spécifiques pour chaque client. Par exemple, pour le distributeur alimentaire Aldouest (Landivisiau-29, environ 300 magasins clients sur tout l'Ouest), on a développé un site avec un logiciel permettant à ses magasins de passer directement commande aux centrales de réservation. Pour TECL (29), logisticien, via l'extranet que nous leur avons développé, chaque client peut, en temps réel, contrôler l'état de ses stocks."* Historiquement implantée sur le Finistère, la clientèle de Cognix Systems est d'origine bretonne à 80 %. *"Mais aujourd'hui émergent une clientèle parisienne et des références à forte valeur ajoutée comme Emile Maurin, 1er quincailler de France installé à Lyon. C'est le résultat de notre partenariat avec Concept Image (siège à Paris) qui s'occupe de la partie graphique des sites"*, précise Davy Cremer, fondateur de l'agence de Rennes. Avec 5 ans d'existence, 250 réalisations de développements spécifiques, une douzaine de collaborateurs (8 à Rennes et 3 à Brest) et un CA 2007 de 600 000 euros, Cognix Systems est à une période charnière de sa vie : *"soit nous poursuivons nos 60 % de croissance annuelle, soit nous stagnons. Nous avons décidé d'avancer et de recruter 8 personnes, ingénieurs et bac + 2 pour atteindre à la fin 2008 un CA d'un million d'euro."*

Contact : 02 99 27 75 92

BAT BE 185 part 19/03/08 11:19 Page 9

Structuration et 100 000 euros d'investissements pour Algoplus (Roscoff-29) spécialisé dans les produits de la mer à base d'algues. Avec une gamme pour la GMS, démarrée l'an passé, et une autre pour les épiceries fines et les cavistes (150 points de vente), Algoplus emploie 12 salariés (une petite dizaine d'intérimaires en appui sur mars-avril) et prend du poids avec un CA d'un million d'euros. Rentrée dans l'association Produit en Bretagne, la conserverie mise sur le prix "Elu Meilleur Produit pour son offre dégustation", ne cache pas Michel Perzinsky, le fondateur. *"Cela devrait nous permettre d'être référencé dans les catalogues de la GMS."* Avec Carrefour et Géant dans sa ligne de mire, la PME ne se montre pas effrayée par le monde des centrales d'achats. *"Je vends en direct. Prenez le Casino de Roscoff, je n'ai aucune pression. Je livre et place mes produits sur place. C'est leur centrale de Saint-Etienne qui me règle. De cette manière, je peux gagner ma vie là où les centrales vous demandent avant tout de faire du volume… Et là, je ne gagne pas grand chose."* Cette année sera celle de la structuration (gestion, flux, stocks) et des investissements à hauteur de 100 000 euros pour la zone d'étiquetage mais aussi entre laveuse, sécheuse et étiquetage.
Contact : 02 98 61 14 14

Le Groupe ENAG, basé à Quimper, a obtenu l'accord de Quimper Communauté pour acquérir 27 000 m² de terrain sur la zone de Kerdroniou également située à Quimper. L'emménagement dans un bâtiment flambant neuf (5 000 m²) est prévu en février 2009. Président de la SAS ENAG et de ses deux filiales CRISTEC et Breteltech, basées à Quimper, Didier Margerand emploie 85 personnes sur l'ensemble de ses sites (3 dont 1 à Saint-Brieuc). Avec un CA 2007 de 12,4 millions d'euros en hausse de 13 % par rapport à 2006, il table, en partie grâce à l'export, sur un CA 2008 de l'ordre de 14 millions d'euros. ENAG innove, conçoit et réalise des produits destinés à la conversion d'énergie dans des milieux contraignants (moteurs électriques, alternateurs, batteries marines, onduleurs…). Ses principaux marchés sont la marine, la défense et le ferroviaire. CRISTEC conçoit, pour sa part, des produits standards dédiés principalement à des applications embarquées comme les voiliers, les bateaux à moteurs, les véhicules de police et de gendarmerie ou encore des installations électriques autonomes pour le solaire et l'éolien. Ces deux structures réalisent respectivement 12 % et 22 % de leur CA à l'export, principalement en Europe et en Asie et concentrent 75 % des effectifs. Le quart, soit une quinzaine de personnes, travaille à la R&D et à la réalisation de projets spécifiques sur cahiers des charges. Cette capacité à innover et à s'ajuster constamment à la demande du client a fortement contribué à la réussite du groupe et à son développement. Avec cet investissement d'un montant total de 3 millions d'euros, Didier Margerand prévoit d'embaucher, à compter de 2008, une quinzaine de personnes sur 3 ans.
Contact : 02 98 55 51 99

8 à 9 millions d'euros de CA contre 6 millions il y a encore trois ans et 26 salariés contre 15 auparavant : tout "baigne dans l'huile" pour Polaris. Depuis Pleuven (29), la PME fait mieux que s'illustrer dans les Omegas 3 : elle est en constante R&D. *"Nous avons breveté un nouveau process qui permet de stabiliser les huiles végétales et marines contre toute oxydation,* illustre Stéphane Lozachmeur, Dg de l'entreprise. *Au profit d'huiles davantage bio-actives en termes d'efficacité et 10 fois plus stabilisées."*. Un travail qui aura occupé Polaris près de 5 ans après que la PME ait travaillé trois ans au yaourt Beauté de Danone "Essen6". Un développement récompensé du Prix Dan' Innov 2007. En 2008, Polaris entend présenter de nouvelles formes d'Omégas 3. L'entreprise a ainsi breveté un complexe huileux inspiré du fameux "régime crétois" connu pour associer huiles de poissons stabilisées, omégas 3 végétaux et romarin. Destiné à l'assaisonnement, ce complexe sera vendu via la PME bretonne Nathaé à Quimper, mais aussi diffusé dans des enseignes haut de gamme de Paris à… New-York. Polaris réalise la moitié de ses ventes à l'export. Portée par son développement, l'entreprise prévoit un investissement de 700 000 euros pour agrandir son site.
Contact : 02 98 54 84 20

BAT BE 185 part 19/03/08 11:36 Page 10

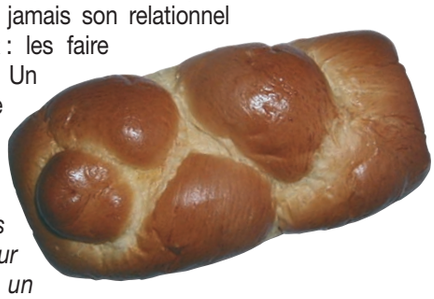
Blanc Aéro Technologies réalise 70 % de son CA de pièces destinées à la compétition automobile

DEVELOPPEMENT

Blanc Aéro Technologies consolide son marché malgré des réglementations de plus en plus contraignantes. Avec 175 équivalents temps plein à Plérin, Blanc Aero Technologies réalise 17 millions d'euros de CA tirés à 70 % de la compétition automobile et 30 % de marchés de niche comme des vis "fusible" pour Thalès destinées à retenir les sonars qui sondent les fonds sous-marins, mais aussi une pièce réalisée dans un matériau précis pour la fusée Ariane. *"Là où des concurrents ont pu voir leurs résultats chuter, nous nous en sommes bien tirés"* souligne Olivier Le Bars, Dg de cette filiale de Lisi (Links et Solutions for Industrie, 750 millions d'euro de CA dont 340 pour sa branche aéronautique et 25 millions d'euros-dollars pour ses activités racing), entreprise 100 % française. *"En fait, autour des moteurs "figés", existent des champs d'intervention toujours possibles. Quand on vous dit que les moteurs doivent faire deux fois plus de courses, cela oblige à beaucoup de R&D en amont."* Cette dernière est assurée sur place. Autre avantage de la PME : *"le groupe Lisi a fait le choix d'un site dédié qui travaille "tous les marchés F1, Le Mans... mais aussi des marchés japonais" avec de la réactivité en termes de petites séries et délais courts."* De quoi "rester devant la concurrence". En pool position.

Contact : 02 96 68 33 33

36 millions d'euros : un chiffre d'affaires en progression pour Brialys, leader en viennoiserie (185 salariés à Bréal-sous Vitré - 35, groupe Neuhauser), mais avec une marge rognée du fait de *"la hausse des matières premières,* confirme Roger Brocherioux, responsable de site. *Même si nos objectifs sont atteints, nous restons en souffrance sur la marge. Ce ne sont pas les quelques hausses de fin d'année qui ont changé quelque chose. Nous revoyons donc toute notre politique d'achat. Prenez la farine : nous achetons désormais au semestre et non plus à l'année."* Intervenant en marque distributeur pour la GMS, la PME "travaille" plus que jamais son relationnel avec ses clients. Enjeux : les faire répercuter les hausses. Un exercice délicat en cette période de lutte pour le pouvoir d'achat : *"alors qu'on nous demande de répercuter en 15 jours les baisses, il faut 4 mois pour être entendus dans un contexte haussier !"* Après 2006-2007 qui ont vu le développement dans l'entreprise des "produits nomades" (snacking), 2008 sera essentiellement consacrée à la valorisation de la viennoiserie.



Contact : 02 99 49 31 31

BAT BE 185 part 19/03/08 11:36 Page 11

OUEST PIONNIÈRES : LANCEMENT À RENNES DU 1ER INCUBATEUR FÉMININ EN BRETAGNE

Aider les femmes à créer leur entreprise

De G à D : Christine Marchal, Christine Barrat et Patricia de Pincé de Solières

"Les créatrices ont besoin d'un accompagnement cohérent et humain pour "maturer" leur projet. Au sein de l'incubateur, nous soutiendrons à terme une quinzaine de projets innovants, sous l'angle de l'entreprise innovante et non celui des nouvelles technologies.", résume Christine Marchal, co-dirigeante avec Patricia de Pincé de Solières de Ouest Pionnières. Cet incubateur, exclusivement ouvert aux femmes, vient de voir le jour à côté de la pépinière de Saint-Grégoire (35) où elles disposent de 100 m² de locaux. Outre l'aide logistique (bureau tout équipé et accès à une salle de réunion), chaque porteuse de projet sera entourée d'un comité d'experts (avocat, expert-comptable, banquier, chef d'entreprise expérimenté, etc.) et d'un chef de projet en charge de l'accompagner durant toute sa période d'incubation. Celle-ci peut durer six mois renouvelable une fois et précédée de trois mois de pré-incubation nécessaires à la préparation au comité de sélection. Une participation financière de l'ordre de 450 euros par mois est demandée aux futures créatrices. De leur côté, les personnes ressources sont rémunérées *"car quand tout le monde s'engage, les résultats sont plus performants"*, précise Christine Barrat, déléguée régionale en charge de sélectionner et accompagner les porteuses de projets. Pour preuve, Paris Pionnières, premier incubateur du genre créé en 2005 par Frédérique Clavel, a permis de soutenir 25 projets de création à l'origine de 90 emplois à ce jour. *"Nous avons, vis-à-vis de nos partenaires actuels, Société Générale et HSBC pour le privé, CCI, Caisse des dépôts pour le public et tous ceux à venir, une obligation de résultats en termes d'emplois et de participation au développement économique de la région"* conclut Christine Marchal. En effet, cette "première" en Bretagne intéresse de nombreux institutionnels régionaux et locaux avec lesquels, à l'heure où nous bouclons, des accords de partenariat sont en cours.

Véronique Maignant

Contact : www.ouestpionnieres.org

INTERNATIONAL

60 % des dirigeants de PME ne s'intéressent pas à l'international. Telle est la conclusion émise dans "Patron et 1er exportateur de mon entreprise" (Edition Gualino) dans lequel l'auteur, Robert Haehnel, passé par la CCI franco-allemande, souligne que si les PME hexagonales sont à ce point plus faibles à l'export que leurs voisines allemandes, ce n'est pas en raison d'une taille qui les défavorise ou d'un déficit technologique, mais tout simplement parce que les patrons n'y croient pas ! A contrario, l'auteur a analysé les raisons du succès de ceux (26 témoignages recueillis) qui se sont lancés à l'assaut de l'international : engagement personnel du dirigeant, doté d'une vision très précise de ce qu'est l'international pour son entreprise et de la stratégie à mettre en face… pour gagner de nouveaux marchés. Egalement passées en revue : les différentes étapes d'un plan export, les aides et incitations nationales. Pour changer d'avis ?

www.transelec.fr
avec l'image et le son
communiquez plus fort
Audiovisuel et sonorisation de congrès
Projection informatique et vidéo
Traduction simultanée
Écrans plasma et LCD
Affichage dynamique
Brest ZI de l'Hermitage - 14 rue André-Colin - BP 225
29804 BREST CEDEX 9
Tél. 02 98 41 72 73 - e-mail : transelec.video@wanadoo.fr
Rennes Technoparc - Allée des Peupliers - Bâtiment C
35510 CESSON-SÉVIGNÉ
Tél. 02 99 83 43 70 - e-mail : transelec.rennes@wanadoo.fr
TRANSELEC
Location - Vente Installation - Maintenance

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 12

ENTERPRISE EUROPE NETWORK, LE NOUVEAU RÉSEAU EUROPÉEN POUR ACCÉLÉRER LES ÉCHANGES ÉCONOMIQUES

L'Europe, enfin à la portée des PME

"La commission européenne a pris conscience qu'il fallait se rapprocher des structures locales existantes pour mieux informer les PME", explique en préambule Alexandre Colomb, coordinateur du nouveau consortium Enterprise Europe Network (EEN) pour la Bretagne et les Pays de la Loire. Né en janvier 2008 du rapprochement des Centres Relais Innovation (CRI) et Euro Info-Centres, *"pour travailler plus efficacement sous une même marque"*, le réseau EEN compte 500 partenaires dont une cinquantaine en France. Le consortium Ouest regroupe les CRCI de Bretagne et des Pays de la Loire, Oséo et Bretagne Innovation. Il dispose d'un budget de 3 millions d'euros sur 3 ans, financé à 60 % par l'Europe et mène quatre types de missions. La première concerne la veille en matière d'informations européennes intéressant l'entreprise : création d'entreprise, libre circulation des produits, politiques douanières ou de fiscalité. Les CRCI répondent à toutes les questions concrètes que se pose un chef d'entreprise. Une seconde mission, assurée pour l'essentiel par Oséo et Bretagne Innovation, consiste à accompagner les porteurs de projets en les aidant à accéder aux financements européens. Le troisième axe privilégie les partenariats pour innover et les transferts de technologie européens. Réparti dans une trentaine de pays, le réseau des EEN, favorisera ces partenariats et coopérations inter-entreprises : *"Si un chef d'entreprise breton cherche à transférer un savoir-faire en Roumanie,* explique à titre d'exemple Alexandre Colomb, *le réseau pourra l'aider à identifier des prospects. Sur cet axe, nous travaillerons en étroite relation avec CCI International."* Enfin, la quatrième mission qui intéresse d'avantage la Commission européenne consiste à faire remonter les attentes et difficultés des entreprises en matière de simplification administrative. *"Travaillant en lien direct avec l'Europe, beaucoup de portes nous sont désormais ouvertes . A nous de saisir toutes les opportunités qui se présenteront dans le cadre de ce nouveau réseau"* conclut le nouveau coordinateur pour l'Ouest.

enterprise europe network

L'Europe à la portée de votre entreprise.

Véronique Maignant

"ENTERPRISE EUROPE NETWORK" : MODE D'EMPLOI

L'information et la veille réglementaire :

- Quelle réglementation s'applique à mon produit ?
- Quel étiquetage dois-je utiliser pour vendre en Allemagne ?
- Comment appliquer la directive sur les déchets électriques ?
- Auprès de qui s'adresser pour récupérer de la TVA intracommunautaire ?
- Quels sont les produits concernés par la réglementation REACH ?
- En tant qu'importateur, suis-je responsable du Marquage CE ?

L'accès aux financements européens :

- Quelles sont les sources de financement pour mon projet innovant ?
- Dois-je m'associer à une autre structure européenne pour en bénéficier ?
- Quelles sont les procédures administratives à remplir pour être aidé ?

La recherche de partenaires technologiques et commerciaux :

- Je souhaite transférer une technologie auprès d'une autre entreprise ?
- Comment trouver une solution technique à mon problème ?
- Qui contacter pour trouver un distributeur en Pologne ?
- Quelles sont les conventions d'affaires existant dans mon secteur ?

Contacts

CRCI Bretagne : Magali SEZNEC
een@bretagne.cci.fr / 02 99 25 41 57

OSEO Bretagne : Karine PRIE-LATIMIER
karine.prielatimier@oseo.fr / 02 99 29 81 63
Bretagne Innovation : Hélène CHAILLOU
hchaillou@bretagne-innovation.fr / 02 99 67 60 22

CRCI Bretagne : Carole TAFFUT
een@bretagne.cci.fr / 02 99 25 41 57
Bretagne Innovation : Hélène CHAILLOU
hchaillou@bretagne-innovation.fr / 02 99 67 60 22

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 13

Geodesis exporte vers 35 pays ses bougies parfumées et diffuseurs d'ambiance

INTERNATIONAL

Plus 20 % de progression pour Geodesis qui devrait clôturer à 1,2 million d'euros en juin prochain contre 960 000 euros pour son précédent exercice. Producteur de bougies parfumées, de diffuseurs d'ambiance et autres concentrés de parfum à Vannes, la PME de 10 salariés exporte dans pas moins de 35 pays, "surtout aux USA, en Italie, Suisse et Grande-Bretagne", énumère Norbert Hiblot qui a fait le choix sur ces territoires de miser sur des actions de terrain avec un commercial par pays. *"Nous restons ainsi compétitifs par rapport à un agent commercial qui prendrait 15 %."* Ce qui n'empêche pas le dirigeant d'avoir recours à ce type d'agents pour l'Irlande par exemple et à des importateurs-distributeurs *"sur des zones plus difficiles à toucher en raison de la distance et des coûts. Je pense à la Nouvelle-Zélande, l'Australie, la Scandinavie..."* Face à l'appréciation euro-dollar, Norbert Hiblot a remonté ses prix, aux USA notamment, *"après avoir essayé de contenir la pression au maximum"*. En faisant le choix de matières en provenance des USA ou d'Allemagne, Geodesis mise sur la qualité et la traçabilité avec une vraie réflexion sur le développement durable. *"Nous avons un agrément Codex par exemple, des normes très pointues en termes de pharmacopée, cosmétiques... Mais nous avons renoncé au 100 % végétal. Non seulement parce que la puissance de diffusion est moins bonne mais parce que le recours à l'huile de palme pousse à la... destruction de forêts primaires !"*
Contact : 02 97 01 08 00

L'export palette après palette : avec 7 salariés en 2005 et 12 aujourd'hui, Atlantic Cintrage (Lanester-56) a réussi son pari de s'illustrer sur le marché de la fenêtre et porte-fenêtre cintrée à châssis fixe, basculant, ouvrant ou à soufflet, qu'elle fabrique pour une clientèle de professionnels. *"Le million d'euros de CA a été atteint"*, se réjouit Pascal Le Meur, *et même s'il faut de plus en plus tirer les prix, ça progresse bien"* : politique de présence sur salons (Batimat et ArtiBat) et export vers les Dom-Tom (Martinique, Réunion...), *"palette par palette, l'entreprise progresse à l'international. Là-bas, ils ne font pas de fenêtre cintrée"*. La PME séduit in fine une clientèle qui privilégie l'esthétique de ses fenêtres, des particuliers aux entreprises. Avec une dizaine de compétiteurs, elle se positionne, avec notamment deux commerciaux, et réfléchit aujourd'hui à exporter en zone euros *"et proche pour réduire les coûts de transport."* En attendant, la PME qui a déménagé dans de nouveaux locaux de 1 600 m² va procéder à un nouveau recrutement de menuisier.
Contact : 02 97 88 36 00

Rééquipement à neuf
NOUVEAU
En cas d'incendie, dégât des eaux ou vol,
votre matériel et contenu professionnel
remplacé par des équipements
entièrement neufs !!!
Pour en savoir plus :
24h/24 7j/7
Groupama.fil
0 825 034 033
N° indigo : 0,15 € TTC la minute
Groupama
Toujours là pour moi.
Caisse Régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles Bretagne Pays de la Loire - Entreprise régie par le code des assurances - Document non contractuel - crédit photo : Jupiter Images, Photovoir - 02/08

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 14

CENTRE D'APPELS , INTERNALISÉ OU EXTERNALISÉ, À CHACUN SA FORMULE

Pour que les appels ne tombent pas "allo"

Précarité des emplois proposés, conditions de travail difficiles, vente forcée, image dépréciée, associée aux centres off-shore : le secteur des Centres de relation clients externalisés est souvent caricaturé déplore le syndicat des professionnels des centres de contacts. Alors que le secteur[1] a profondément évolué, témoignent des professionnels bretons qui ne raccrochent pas.

La Bretagne au bout du fil

Une récente étude sur les centres d'appels en Bretagne publiée par Idea 35[2] en partenariat avec Côtes-d'Armor Développement, l'Afpa (Association nationale pour la formation professionnelle des adultes) et l'AFRC (Association française de la relation client) confirme tout le potentiel du secteur dans la région. Les 97 centres de la Relation client recensés en Bretagne au 1er janvier 2008 emploient plus de 4 600 personnes (le 35 concentre un peu plus de 60 % du secteur). Avec la perspective de plus de 1 440 créations de postes à court terme estimée par les entreprises implantées à ce jour en Bretagne. L'étude fait également ressortir les conditions d'accueil privilégiées de la région. Celles-ci ont déjà séduit de nombreuses sociétés pour développer leurs services de relation client : Webhelp (Vitré), MAIF (Saint-Brieuc), MGEN (Rennes), Canal + (Rennes), Pages Jaunes (Rennes)…

Equipage à Taden (22)
On n'est pas dans le monde des centres d'appels !

"Si vous entendez : je vous vends 300 contacts, c'est mort ! Chez Equipage, nous nous positionnons comme des professionnels du portefeuille client. Papier, Internet, téléphone et face-à-face : nous veillons à la gestion de toute cette chaîne d'outils, mixés ou différenciés. Le téléphone est mal utilisé en France." A la tête d'Equipage, 25 personnes sur la plate-forme de Taden et une autre en développement à Rennes, Alain Guegen appuie : *"notre métier est bien le développement commercial et marketing de l'entreprise."* EDF, mais aussi des PME comme Bioarmor, ou Bio 3G, des acteurs du nautisme font partie de ses clients. Equipage envisage un CA proche de 1,4 million

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 15

Chez Colorfil, les assistantes commerciales sont formées à la technique et à la philosophie du client

d'euros en 2008. *"Les PME savent qu'elles doivent se concentrer sur leur cœur de métier. Elles sont prêtes à payer très cher un ingénieur commercial pour "suivre" le client. Notre rôle est d'intervenir sur toutes les phases commerciales en amont de son travail. D'où la nécessité d'acquérir la culture d'entreprise du client. Sans oublier qu'une force de vente qui veut tuer une opération téléphone marketing le fait en un clin d'œil !"*

Equipage, l'atelier couture d'un métier caractérisé par du prêt-à-porter mal taillé ? *"Tunisie, Maroc… Le off-shore, avec les hotlines, c'est avant tout du "Business to Consumer" là où nous faisons du "Business to Business". Je ne me sens pas en concurrence car nous maîtrisons les fondamentaux. Imaginez que des plates-formes de ce type nous appellent pour former leur personnel Depuis, des acteurs du téléphone ont essayé d'importer le B2B en France au nom de la connaissance terrain et de la connaissance client.Un rééquilibrage est donc à venir,* observe le professionnel. *Dans les années à venir, 2,5 % de la population travailleront dans un centre d'appels en France contre 0,8 % aujourd'hui."*[3]

Colorfil à Saint-Grégoire (35)
Force additionnelle contre solution bricolée

Plus de 60 missions et un CA proche des 700 000 euros attendus pour 2008, avec une progression à deux chiffres chaque année (de l'ordre des 47 %), Colorfil tient le bon "fil" depuis sa création en 2003. *"Relativisons*, se veut modeste Bruno Cordelier. *Nous avons commencé à deux."* Avec 12 personnes en CDI et 20 positions d'appels, Colorfil souligne comment *"la PME ne peut se payer un centre d'appels en interne. Mais elle doit aussi alimenter en rendez-vous ses commerciaux qui ont autre chose à faire que du porte-à-porte. Elle doit développer ses activités. Que fait-elle ? Elle prend un stagiaire qu'elle met au téléphone… et ça ne marche pas !."* Une solution "bricolée" pointe le professionnel qui parle volontiers "d'assistantes commerciales" et non pas "d'opératrices" pour qualifier son personnel. *"On n'est pas ici dans "l'abattage" des gros centres d'appels où chaque appel est pré-paramétré et programmé pour durer 3 minutes. Elles sont formées à la technique mais aussi à la philosophie du client. Un marché, cela évolue. Prenons le monde agricole : sécheresse, saisons, impact de la météo…Chaque fois, nous avons des remontées de professionnels du terrain avec qui nous abordons la réalité du marché à tel ou tel moment."* Formation au produit et à l'environnement du client, *"on ne vend pas un bio-stimulateur racinaire n'importe comment, encore moins de la même façon pour la betterave ou le blé !"* Se présentant comme le "GPS téléphonique", Colorfil souligne qu'une opération télévente, *"c'est 70 % de conception, d'organisation, de planification, de "reporting"… et 30 % d'appels. Cela devient un outil de management pour la PME. Nous sommes une force additionnelle. Le suivi permanent avec la force commerciale est indispensable. Là où nous "vendons" un litre, le commercial va en vendre trois auprès de prospects que nous aurons parfaitement qualifiés."*

Celtipharm à Vannes
C'est stratégique, donc c'est internalisé !

Société d'ingénierie et de conseil qui *"conçoit et spécifie des plans marketing-vente"* pour des clients qui font appel *"à des outils à distance, notamment un call-center comme nous"* Celtipharm intervient pour le compte de clients tels que Sanofi-Aventis, des institutionnels (Conseil de l'Ordre des pharmaciens) et de nombreux laboratoires (Abbott…). Avec un CA de plus de 5 millions d'euros et 60 salariés, Celtipharm réalise des opérations de prospection en interne. *"C'est stratégique pour nous, donc c'est internalisé,* explique Patrick Guérin le Pdg. *Nous concevons des plans marketing pour notre propre compte. Il s'agit en effet de*

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 16

capturer et de capitaliser sur cette connaissance en vue d'obtenir un retour sur notre expertise. Connaissances des prospects, définition et enregistrements de leurs attentes, ressenti qualitatif afin de voir là où ils se montrent intéressés dans un argumentaire et là où ils "décrochent" : Quand on externalise, il est difficile de remonter tout ça aussi finement qu'en direct. Des collaborateurs parfois temporaires chez les prestataires peuvent en effet manquer de cette culture du client." Doit-on comprendre que toutes les PME auraient donc intérêt à ne pas… externaliser leurs actions ? Patrick Guérin, dont c'est l'expertise, répond sous forme de constat : *"ce qui peut suffire dans le B2C ne peut pas marcher, à mes yeux, dans le B2B. Dans le premier cas – prenons un 118… – vous avez une cellule de questions-réponses standardisées via un "interfaçage technique" qui guide l'opérateur. Pour le B2B, il vous faut des opérateurs sur-formés. L'enjeu est bien de rester "collé" aux évolutions mais aussi aux pressions que votre contact connaît de son côté. Sans aucune déperdition d'information."* C'est ainsi que Celtipharm contacte chaque mois sa "cible", soit quelque 300 sociétés !

Génération à l'île Tudy (29)
"La criée" pour être en phase avec le client

Société "sœur" de Verlingue, directement créée en 1996 par Jacques Verlingue, Génération (150 personnes à L'Ile Tudy-29 concentre la totalité de ses ressources dans la pratique d'un seul métier : la gestion des contrats de prévoyance et de frais de santé. Doté de son propre centre d'appels ou centre de gestion, Verlingue se positionne *"sur un métier à forte valeur ajoutée dans un marché complexe, à chaque fois spécifique,* explique Mathieu Havy, directeur général. *"Grand public, salariés des entreprises (remboursements de santé), PME pour les contrats collectifs, services RH des entreprises pour le risque-prévoyance : toute gestion s'appuie sur un bon service qui lui-même repose sur deux piliers : un bon système d'information, mais aussi un état d'esprit. Nous avons toujours privilégié l'esprit start-up, non pas dans une logique financière de "one shot", mais en termes de forte croissance, de recherche qualité et de souplesse dans le management."* Ce qui n'exclut pas la rigueur. *"Rien que notre site de Quimper est dédié à la formation"*, témoigne Carole Cornec, directeur général adjointe qui part d'un constat : *"sur un métier de gestion, la personne risque de s'étioler. Pour éviter les erreurs, la baisse d'investissement, nous cassons la routine pour ouvrir l'angle de vue de nos gestionnaires, tous polyvalents et en contrat de 35 heures : nous leur apprenons bien un métier."* Génération a un outil : sa "criée". *"Chaque semaine, nous faisons une réunion des managers pour évoquer les sujets RH, formations, réallocations de personnes, et commerciaux : ils doivent eux aussi baigner dans le client."*

Serge Marshall

[1] 40 000 emplois dans les centres externes, 210 000 en centres internes et externes, 3 500 centres internes et externes en France avec un tissu de PME fortement implantées en régions. Moins de 20 % de délocalisations off-shore, 1,4 milliard d'euros de CA. A noter que le télémarketing représente moins de 30% du marché. Sources SP2C

[2] Idea : agence de développement économique de l'Ille et vilaine

[3] Sources : Association française des centres d'appels

RÉGION

Bretagne Supply Chain : anticiper les évolutions de la chaîne logistique. *"La logistique est un enjeu essentiel en termes d'aménagement du territoire et de développement économique. Onze des vingt premiers prestataires logistiques nationaux sont présents en Bretagne,* explique en préambule Serge Rambault, président de l'Ecole supérieure de la logistique industrielle (Esli à Redon) et DG du Groupe Le Roy (35). Et de poursuivre, *"Internet a profondément modifié la structure du marché : 1 cadeau sur 2 acheté à Noël dernier l'a été via ce canal. Ce qui représente autant de paquets à transporter. Les délocalisations se sont elles aussi accélérées : beaucoup d'ateliers se sont déplacés et développés dans d'autres parties du monde. Il en ressort un trafic de containers sans cesse croissant. Si je me réfère à ma propre expérience, nous vidons, aujourd'hui chez Le Roy (35), 5 000 containers. Il y a seulement 3 ans, nous en vidions zéro (voir article sur le groupe Le Roy). Autre évolution, la logistique est au cœur des pollutions de demain. Nous devons tout faire pour préserver notre environnement et anticiper les contraintes en la matière. Enfin, les directeurs logistiques n'ont jamais eu autant de pouvoir dans l'entreprise qu'aujourd'hui. Hier les stocks étaient dans les camions. Aujourd'hui cette situation est finie. Leur nombre diminuant, nous allons devoir reconstituer des stocks régionaux et créer des plates-formes logistiques. Pour toutes ces raisons, nous devons inciter tous les acteurs de la supply chain à se joindre à nous pour décrypter ensemble les évolutions à venir et être capable de répondre aux nouveaux besoins en matière de logistique"* conclut Serge Rambault. C'est tout le sens du programme Bretagne Supply Chain lancé à l'initiative la CCI de Rennes en partenariat avec l'Esli, l'Aéroport de Rennes et l'Agence de développement économique d'Ille-et-Vilaine.

Bretagne Supply Chain lors de la semaine internationale du transport et de la logistique du 11 au 14 mars à Paris Nord Villepinte

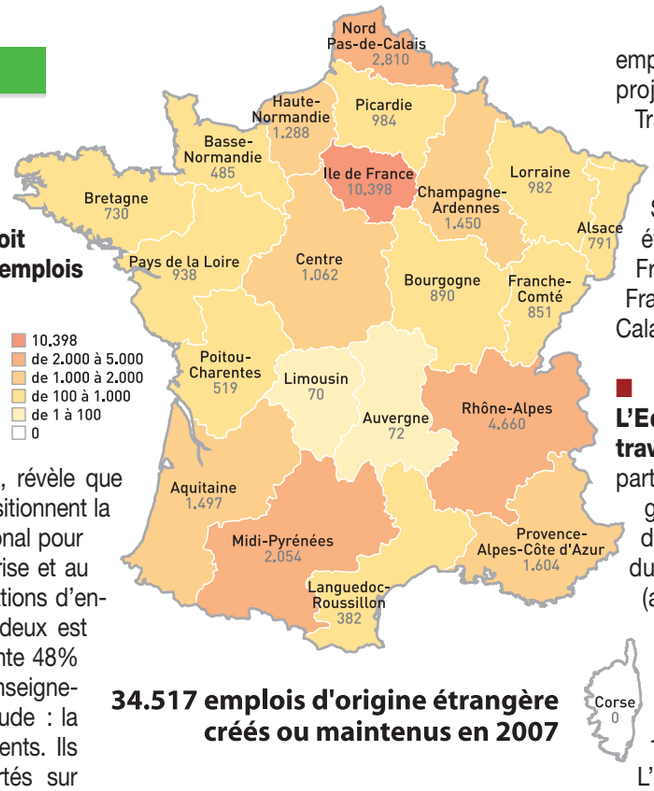
Contact : 02 99 33 66 25

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 17

RÉGION

Investissements étrangers 2007 : un peu plus de 2 % pour la Bretagne soit 11 projets pour 730 emplois

Ce bilan, réalisé par l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) avec le concours de l'Agence économique de Bretagne (AEB), révèle que ces investissements positionnent la région au 8ème rang national pour les extensions d'entreprise et au 10ème rang pour les créations d'entreprise. Un projet sur deux est une création et représente 48% des emplois. Autre enseignement à tirer de cette étude : la qualité des investissements. Ils se sont largement portés sur des centres de R&D (22 % des emplois créés contre seulement 3,4 % en France) et dans la filière Tic (33 % des emplois). Enfin, l'origine de ses investissements est essentiellement européenne, avec 6 projets pour 530 emplois, suivie par le Japon avec 4 projets représentant 180 emplois. Traditionnellement très présents en Bretagne, les Etats-Unis n'ont réalisé aucune opération en 2007. Sur les 34 517 emplois d'origine étrangère créés ou maintenus en France en 2007, les 3 régions, Ile-de-France, Rhône-Alpes et Nord-Pas de Calais captent 48 % de ces emplois.



34.517 emplois d'origine étrangère créés ou maintenus en 2007

12 millions d'euros pour L'Equinoxe à Saint-Brieuc. Les travaux ont débuté et l'enveloppe est partagée entre la Cabri, le Conseil général 22 et le Conseil régional de Bretagne. Annoncé pour une durée de deux ans, le chantier (agrandissements et rénovation) portera notamment sur la grande salle des congrès avec 1 200 places assises. Egalement prévus, un auditorium de 650 places et 1 500 places de stationnement. L'enjeu n'est pas minime : positionner L'Equinoxe comme centre de congrès d'envergure nationale

>La maîtrise de votre projet
de construction
>Industrie>Agro-alimentaire>Surfaces commerciales>Collectivités>Loisirs>Stockages et divers
www.korrigan-creations.com
www.serupa.fr
www.serupa.fr
SERUPA FRANCE S.A.
B.P. 49 - Route de Rennes - 22230 MERDRIGNAC
Tél. : (33) 02 96 67 43 50 - Fax (33) 02 96 67 43 69
SERUPA

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 18

AILLEURS

NORD PAS-DE-CALAIS : LE PÔLE NUTRITION SANTÉ LONGÉVITÉ
3 QUESTIONS À ETIENNE VERVAECKE , DIRECTEUR DU PÔLE

"Ici, David et Goliath ont toujours collaboré"

"Contribuer sur les plans scientifiques et industriels au développement des acteurs du pôle sur les marchés européens de l'aliment à fonction santé et des biotechnologies". Avec des marchés qui couvrent les produits alimentaires, les aliments santé, la pharmaceutique, le médical ou encore les biotechnologies, le pôle Nutrition Santé Longévité (Loos-59) a pour objectif de devenir pôle à vocation mondiale. Une ambition qui ne peut que s'appuyer sur des partenariats extra-régionaux, souligne Etienne Vervaecke, directeur du pôle.

Etienne Vervaecke, directeur du Pôle Nutrition, Santé, Longévité

BE : "Vie et Sciences économiques", revue publiée par l'Andese, soulevait récemment comment les efforts déployés par les pouvoirs publics aboutissent trop souvent à renforcer les grandes entreprises plutôt qu'à aider les petites. Critique qui n'épargne pas les pôles...

Etienne Vervaecke : Je ne comprends pas cette discussion sur la place ou non des PME, voire des TPE, dans les projets des pôles. Parce que, dans notre cas, nous avons ici un historique très ancien d'activation de talents, d'expertises, de recherches et d'innovations qui interpellent directement les petites entreprises. Il est courant de les voir assumer la maîtrise d'ouvrage d'un projet qui associe une grosse entreprise. Au nom de quoi ? Parce que même un très grand groupe ne peut maîtriser toutes les technologies ! Il lui est difficile d'avoir tous les atouts avec des brevets pour tout ! Il lui faut donc s'allier avec des TPE qui, elles, ont développé une maîtrise. Prenons le versant nutrition de notre vocation, nous avons des donneurs d'ordres IAA plus que pharmaceutiques qui ont besoin des PME pour leurs techniques de validation des recherches, d'innovations, de cultures... qu'eux n'ont pas.

Le Bio-incubateur Eurasanté héberge, finance et conseille les créations d'entreprise et les projets innovants dans les domaines de la biologie et de la santé

BE : Concrètement, vous avez des indicateurs qui illustrent ce type de partenariats ?

Etienne Vervaecke : C'est simple, les PME sont ici presque majoritaires. Sur 49 projets[1], on dénombre 29 PME au sens européen et sur la base du ratio de moins de 50 personnes, un bon tiers ! On a de très gros projets

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 19

qui portent sur des dizaines de PME portés par de gros donneurs d'ordres mais les dernières statistiques du ministère témoignent que nous sommes le pôle qui a déposé le plus de projets de type Oséo : 14 en moins de deux ans. La vocation d'un pôle n'est pas que de soutenir des projets de 40 millions d'euros mais aussi des projets de 250 000 à 1 million d'euros qui peuvent permettre à deux partenaires de collaborer.

BE : *"Les pôles de compétitivité bretons n'ont pas à se borner aux frontières régionales. Ils doivent intensifier leurs coopérations avec les autres pôles".* Tel est le récent message que Jean Daubigny, préfet de région, a lancé ici. Vous-mêmes, jetez-vous des ponts en direction des autres ? Sortez-vous de votre territoire ?

Etienne Vervaecke : Il est impossible de répondre par oui ou par non à cette question. Mais bien sûr qu'on jette des ponts ! Nous avons l'ambition de devenir Pôle à vocation mondiale : par définition, notre réseau de PME et d'acteurs ne peut qu'être ouvert. Maintenant, comment mettre en œuvre cette ouverture ? Qui en faire bénéficier ? Comment impliquer des acteurs non régionaux à des projets ? Tout d'abord nous octroyons le statut de membre à une entité ayant une activité industrielle en lien avec notre vocation, qui a au moins une personne R&D dans les bornes de notre région Nord Pas-de-Calais et qui est en collaboration directe avec un membre du Pôle. La labellisation, c'est autre chose. Cela dit, nous avons 60 % de nos projets qui impliquent directement des partenariats non régionaux. Avec des acteurs d'Angers ou de Nantes… et des Bretons. Je peux ainsi vous confirmer les noms des entreprises bretonnes impliquées dans le projet ISM, projet co-labellisé par le Pôle Filière Produits Aquatiques (FPA) et NSL, et retenu au 4éme appel à projets du FUI[2] : Bretagne Saumon et Mer Alliance. Projet qui implique aussi une autre société située à Boulogne sur Mer, membre des deux pôles NSL et FPA. Tout cela illustre bien le dynamisme inter-pôles, non ?

Propos recueillis par Serge Marshall

[1] Depuis sa création, le pôle NSL a labellisé 49 projets de R&D pour un montant global de 126 millions d'euros d'investissements. Au moins 25 à 30 nouveaux projets seront labellisés chaque année, pour un budget moyen de 2 millions d'euros par projet.

[2] FUI : Fond unique interministériel

Vestiaires / Bureaux / Foyers / Ecoles / Locaux techniques / Commerces…
constructions modulaires
Une architecture d'avance !
© www.korrigan-creations.com
Route de Rennes
22230 MERDRIGNAC
Tél. 02 96 67 47 47 - Fax 02 96 67 47 48
www.modulecreation.fr - e-mail : info@modulecreation.fr
MODULE CRÉATION
créateur d'espaces modulaires

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 20

De G à D : Serge Rambault, Franck Le Roy et Jacques Le Roy

RÉGION

Pme.bzh pour gagner une nouvelle visibilité sur le net ? *"La Bretagne serait l'une des premières régions culturelles du monde à avoir ainsi son identité mise en avant"*, ne cache pas Matthieu Crédoux, l'un des porteurs du projet pour l'association Bretagne Prospective. *"Les Galiciens, les Gallois, les Vénétiens... sont très avancés dans la réflexion : ils ont déjà leur site !"* L'enjeu n'est pas anodin puisqu'il s'agit ainsi *"d'amener les entreprises régionales à franchir le pas du site sur Internet et à se créer une adresse mail, le tout par la symbolique du nom."* Avec, pour exemple, la Catalogne *"où l'on observe, côté utilisateurs, que 33 % de nouveaux entrants achètent ainsi un nom de domaine géo-culturel"*, le projet bénéficie d'une subvention de 24 000 euros de la Région *"pour la réalisation d'études de faisabilité et pour anticiper, aux côtés de Bretagne Prospective, les besoins de la structure qui pourrait gérer le "bzh".*

L'emploi des cadres est au beau fixe, particulièrement en Bretagne. Dans certains secteurs, comme l'informatique, leur recrutement s'effectue avec certaines difficultés. Après une année record en 2007, l'Apec prévoit 6 800 recrutements en Bretagne en 2008. Celle-ci est avec l'Aquitaine et l'Ile-de-France la région la mieux orientée. En dehors de l'industrie qui voit ses prévisions d'embauche chuter de 21 à 15 %, les autres secteurs sont confiants et certains comme les services envisagent de recruter fortement. L'informatique, le commercial et la R&D sont les trois fonctions les plus recherchées parmi les cadres. *"Aujourd'hui, il existe une vraie crainte exprimée par les entreprises de ne pas pouvoir recruter les compétences dont elles ont besoin. C'est pourquoi la promotion interne se développe sensiblement. Autre difficulté, un certain nombre d'entreprises particulièrement dans les services rencontrent des difficultés à fidéliser leurs collaborateurs. La région pourrait manquer de cadres dans les années à venir"*, conclut Bertrand Hébert, directeur régional de l'Apec.

De G à D : François Fillatre, Catherine Maillard et Bretrand Hebert

DEVELOPPEMENT

Les containers en provenance d'Asie boostent l'activité du Groupe Le Roy Logistique. *"Nous sommes un national implanté au cœur des régions. Nos clients sont des PME à qui nous sommes capables d'offrir une qualité de service individuel"* souligne Jacques Le Roy, PDG du groupe éponyme, spécialiste des prestations en logistique (siège à Vern-sur-seiche-35) implanté sur tout le territoire à travers 14 agences. Désormais, ces prestations représentent 65 % des activités du groupe contre 26 % pour le transport. "*Prenons l'exemple de BASF, un de nos clients : nous stockons leurs pots de peinture mais nous effectuons également le mélange de certaines couleurs que nous distribuons ensuite auprès d'un large réseau de carrossiers. Pour éviter toute rupture de peinture chez ces derniers, nous gérons également leurs stocks. Autre exemple, pour un fabriquant français de motoculteurs, nous réceptionnons leurs containers chargés de pièces détachées, les dégroupons et assemblons les machines avec d'autres pièces plus complexes fabriquées en France. Des containers chargés de motoculteurs repartent ensuite vers la Russie"*. A travers ces exemples, on comprend mieux les perspectives de développement du groupe Le Roy confortés par un CA 2007 de 66 millions d'euros (3 millions de résultat) en hausse de 11 %. *"Aux Herbiers (85),* explique le PDG, *nous allons achever cette année l'extension de 15 000 m² d'entrepôts ce qui fera un total de 27 000 m²"*. En France, le groupe en possède 90 000 m². *"90 % des containers que nous réceptionnons proviennent d'Asie et 80 % d'entre eux transitent par le port du Havre. Cette explosion du trafic en provenance d'Asie incite le Groupe Le Roy à investir : "En 2010, 30 000 m² supplémentaires sont d'ores et déjà prévus aux Herbiers"*. Visionnaire, Monsieur Jacques Le Roy ?

35 910 nouveaux retraités en Bretagne soit 10 % de plus qu'en 2006. C'est le dernier chiffre transmis par la Cram de Bretagne pour 2007. Parmi eux, 60 % sont des femmes. Sur cette période, l'organisme régional a versé 2,9 millions d'euros de pension à 494 414 retraités soit une augmentation de plus de 8 % par rapport à 2006. En augmentation de 43 % par rapport à 2005, le nombre de retraités va aller en s'accroissant. Pour faire face à ces départs en retraite et assurer le droit à l'information, la Cram dispose de 17 "agences retraite" réparties sur tout le territoire breton.
Contact : 0821.10.35.35

BAT BE 185 part 19/03/08 11:21 Page 21

DE JANZÉ, LA PME CONÇOIT, AGENCE ET LOUE DES VÉHICULES PROMOTIONNELS POUR ÉVÉNEMENTS

Podiocom entre en "scène"

Ancien prestataire de services, Christian Plantegenest est aujourd'hui au volant de Podiocom (Janzé-35) spécialisée dans l'événement publicitaire. Son outil de travail : la semi-remorque configurée comme une vraie plate-forme pour show-room et autre tournée pour les entreprises. Avec 106 cartes grises en 2008, Podiocom, leader européen de son secteur, roule pour ses clients.

Ne pas évoquer le mot "camion" ! Trop réducteur. *"On respecte toutes les normes standards sur route pour au final proposer 165 m² ouverts ! Personne n'a ça. Ce sont de vraies scènes !"* Un exemple ? La semi-remorque podium, soit 62 m² conçus pour les remises protocolaires, animations, spectacles et tournées musicales. Equipée d'une partie régie, d'une sonorisation Bose 2 000 watts, d'un petit salon V.I.P. et d'un panneau publicitaire hydraulique lumineux sur le toit… elle est presque modeste à côté de la "Remorque V.I.P. Podium" : 65 m² avec deux tiroirs latéraux et plancher escamotable. Conçue pour les grands événements (expositions, accueil V.I.P., salle de presse), elle est équipée de douche, WC, 4 téléviseurs, écran plasma, vidéo projecteur, tables, fauteuils, banquettes, réfrigérateur, bar… Belle caravane !

Comme celle du Tour de France où Christian Plantegenest s'est longtemps rôdé. A l'époque, le professionnel pratique l'échange marchandises en forme de cadeaux publicitaires. Autre temps, autres mœurs : *"sur le Tour de France, à un moment, ça n'a plus été possible de travailler comme cela."* Autre événement : Coca-Cola, l'un de ses premiers clients, qui l'avait toujours pris en CDD lui dit un jour *"désormais, il me faut une facture" C'est comme ça que je me suis mis à mon compte."* Aussi facile que cela ? *"Vous croyez ? Personne ne vous fait confiance au début. Il me fallait des semi-podiums atypiques en plus. Alors j'ai commencé avec un seul camion que je remettais aux couleurs des clients à chaque fois."* Des clients heureusement récupérés de sa vie antérieure : PMU (camions mis à disposition sur les hippodromes, Jeux Olympiques, Paris-Dakar…)

L'œil sur ses trois hectares et son atelier de stockage de 4 000 m², fort d'un CA d'1,35 million d'euro, Christian Plantegenest passe désormais commande d'une dizaine de véhicules par an. Comptez 850 000 euros pour un tracteur et 300 000 euros pour une remorque. Ce qui donne in fine une "semi". Deux sont actuellement en commande, un bureau d'études ayant pour tâche de mettre en application les idées du boss qui mixe design et hydraulique. *"Je viens de récupérer Sleep Stream, une équipe US de cyclisme basée en Espagne. On leur a déjà fait un bus, vont suivre 8 voitures et 3 camions atelier."*

Direction l'Espagne ! C'est là que Christian trouve des carrossiers à même de le suivre dans la gamme de matériel qu'il ne cesse de parfaire. *"Même si je peux compter sur quelques carrossiers spécialisés en France, c'est de plus en plus compliqué : ils préfèrent faire de la série."*

Et de l'autre côté des Pyrénées ? *"Ils ont une longueur d'avance sur nous ! Une homologation prend là-bas 3 jours contre 3 semaines ici !"*

De quoi passer à 50 véhicules sur le prochain Tour de France, contre 38 en 2007. D'ici là, en mai prochain, Podiocom partira 6 semaines sur les routes de France pour le compte de Carl Zeiss Vision, PME présente à Fougères qui donnera rendez-vous partout dans les grandes villes aux ophtalmologistes pour démonstration. En décembre dernier, Sony Ericsson proposait des stages de formation *"pour booster avant les fêtes ses équipes commerciales partout en France. La semi était une vraie salle !"* se réjouit Christian qui profite à plein de la tendance

Serge Marshall

BAT BE 185 part 19/03/08 11:22 Page 22

Frédéric Guillemin propose des produits haut de gamme, garantis 90 % de fruits

DEPUIS NAIZIN (56), LA FRUITIÈRE DU VAL EVEL MISE SUR L'INNOVATION

Purées et coulis à la conquête du monde

Sélection des meilleurs produits, qualité irréprochable des conditionnements… ajouter un zest d'originalité et un concentré d'innovations : une recette que la Fruitière du Val Evel met à profit, à travers le monde, depuis plus de 40 ans. Une recette qui continue à porter ses fruits !

Fondée en 1962 par Georges Guillemin, arboriculteur de métier, la Fruitière du Val Evel transforme chaque année plus de 1 900 tonnes de fruits, surgelés ou en purées et coulis, en emballage longue conservation, destinés aux professionnels des métiers de bouche. Derrière des apparences de "PME de campagne", ironise Frédéric Guillemin, actuel dirigeant de la société, se cache en réalité une entreprise de 30 salariés et 6,3 millions de chiffre d'affaires annuel (2007)… une entreprise polyglotte dont les trois quarts de l'activité sont réalisés à l'export : en Amérique du Nord, en Asie, en Afrique du Nord et à travers l'Europe. *"Nos produits trouvent un écho à l'étranger car nombre de pays sont demandeurs de produits français gourmets, particulièrement les restaurateurs et chaînes d'hôtel quatre/cinq étoiles […], portés par l'image de la gastronomie française"*.

C'est au fruit que l'on reconnaît l'arbre

Fruits de la passion d'Equateur, mangues d'Inde, agrumes de Sicile, goyaves d'Afrique du Sud, fruits rouges d'Europe de l'Est… et cassis de Naizin ! Autant d'origines de fruits, sélectionnés avec passion et minutie, selon une tradition artisanale, pour *"proposer des produits haut de gamme, garantis 90 % de fruits"*. Mais, de par nature, les fruits sont des produits extrêmement exigeants en termes de transport, de transformation et de conservation. C'est pourquoi, *"nous nous efforçons de constamment adapter nos procédés techniques pour préserver au maximum les valeurs intrinsèques des fruits"*. Dans cette quête pour la qualité, dès 1997, la PME mise sur de nouvelles techniques de production et développe une gamme de produits aseptiques. C'est une petite révolution pour l'entreprise : ses produits, pasteurisés, peuvent désormais être conservés et transportés à température ambiante ! Dès lors, l'activité ne cesse de croître de plus de 10 % par an.

En 2006, la Fruitière va plus loin dans sa démarche qualitative et investit dans le procédé de pasteurisation actuellement le plus efficace dans le domaine agro-alimentaire : le procédé ohmique, *"qui consiste à monter très rapidement le produit en température, puis à le refroidir tout aussi rapidement […] Les produits sont ainsi transformés, sans perdre leurs qualités originelles et peuvent être conservés 12 mois à température ambiante ! Nous sommes, aujourd'hui, les seuls sur ce type de gamme à employer cette technique. Aussi, face à une dizaine de concurrents, nous nous plaçons, à l'export, dans le wagon de tête"*.

Néanmoins, *"il est difficile de prévoir le climat pour l'année 2008"*, confie Frédéric Guillemin, inquiet de voir les prix des matières premières continuer à s'envoler : *"nous subissons les aléas de la météo : les récoltes sont mauvaises, les transports coûtent chers et le taux de change avec le dollar joue en notre défaveur à l'export"*.

La solution ? Toujours plus d'innovations pour créer de la valeur ajoutée, amortir les augmentations de prix et se démarquer ! Heureusement, l'entreprise récolte peu à peu ce qu'elle a semé au fil des années : déjà récompensée, en 1997, au prix de l'innovation alimentaire en Bretagne (Isogone) pour ses coulis de fruits aseptiques, elle s'est récemment distinguée au Salon international de la restauration, de l'hôtellerie et de l'alimentation 2007 (Sihra), pour sa pâte de fruit "minute" mise au point avec un cuisinier Meilleur ouvrier de France. De quoi entrevoir de nouvelles perspectives…

Aurélie Dessauvages-Giard

BAT BE 185 part 19/03/08 11:22 Page 23

VENTIL'OUEST, SPÉCIALISTE DE GAINES DE VENTILATION : DE LA FABRICATION SUR MESURE À LA POSE

Créer des services complémentaires

Lorsqu'il prend les rênes de la société Ventil'Ouest en 2003, l'objectif de Jean-Luc Finance est de booster l'offre commerciale de l'entreprise. Mission réussie, puisqu'en 4 ans, il a quasiment doublé son chiffre d'affaires. La stratégie ? Elargir l'offre pour se créer une nouvelle clientèle.

Derrière la façade de la chaudronnerie, dans la zone artisanale de Plérin (22), presses, plieuses et autres grignoteuses s'activent sous les mains des salariés. A l'extérieur, d'énormes conduits de ventilation posés au sol révèlent l'activité du lieu. *"La fabrication de gaines de ventilation s'adresse essentiellement aux secteurs tertiaire et industriel,* indique le PDG. *Nous travaillons en sous-traitance pour les chauffagistes, sur tout le Grand Ouest"*. Une situation qui présente quelques inconvénients : *"Nos clients chauffagistes préfèrent poser un radiateur plutôt que des gaines, pour lesquelles ils ne disposent pas toujours de personnels qualifiés. Le ralentissement du marché et l'augmentation de la concurrence qui tire les prix vers le bas – moins 15 % depuis le début de l'année – nous amènent à nous adapter en permanence"*.

> "Nous réalisons 95 % des plans de fabrication, contre 40 % en 2003."

La parade était donc évidente aux yeux de Jean-Luc Finance : renforcer certains services et en créer de nouveaux, afin de suivre, voire devancer l'évolution du marché. Désormais, ce ne sont plus les clients qui réalisent les relevés de plans sur le chantier, avec les erreurs toujours possibles, mais le personnel Ventil'Ouest lui-même. *"Nous réalisons 95 % des plans de fabrication, contre 40 % en 2003. Les chauffagistes sont ravis d'être soulagés de cette corvée !"*

Fin 2004, afin de pouvoir proposer une offre globale, non seulement de fournitures, mais également de pose de gaines, Jean-Luc Finance crée la SAMTI (Société armoricaine de montage tertiaire et industriel). Une société complémentaire à Ventil'Ouest, évitant les écueils du simple fabricant/fournisseur : *"Non seulement nos clients préfèrent nous voir poser nos matériels, mais on ne peut pas acheter du temps de pose au rabais ! Cela permet dans l'ensemble de rester dans des prix cohérents. Par ailleurs, nous pouvons également nous positionner sur des marchés pour lesquels nous n'aurions pas été consultés auparavant"*. Tel fut le cas de l'aérogare de Brest par exemple, qui réclamait une offre complète, ou la piscine de Lannion dont le chantier vient de s'achever…

Un marché élargi, des commandes plus nombreuses… Aujourd'hui, Ventil'Ouest fabrique près de 400 tonnes de gaines chaque année. Entre 2003 et ce jour, l'entreprise est passée de 9 à 14 salariés, pour un chiffre d'affaires d'un million d'euros en 2003 à 1,8 million en 2007.

Côté pose, la SAMTI et ses 10 salariés viennent de réaliser un chiffre d'affaires d'un million d'euros. Parmi les 5 chaudronneries industrielles spécialisées en Bretagne, Ventil'Ouest réalise près de 85 % des gaines de ventilation du département des Côtes d'Armor, où il demeure le seul fabricant. Pour autant, Jean-Luc Finance reste mobilisé : *"Le dynamisme de notre activité est directement lié à celui de la construction. Nous sortons d'une période particulièrement forte et je pense que nous allons bientôt revenir à une situation plus normale. Quoi qu'il arrive, l'objectif est d'avoir toujours un coup d'avance !"* Le prochain objectif ? L'hôpital de Dinan, pour lequel il espère remporter le chantier.

Véronique Rolland

BE 185 part2 19/03/08 10:59 Page 24

SERVICES À LA PERSONNE

Il est fini le temps des pion

BE 185 part2 19/03/08 10:59 Page 25

nniers !

Le plan Borloo a créé un véritable appel d'air sur le marché des services à la personne, présenté comme le gisement de 500 000 emplois potentiels. L'élan créateur se heurte aujourd'hui aux difficultés concrètes d'un secteur qui va prochainement entrer dans sa phase de maturité. Avis de gros temps pour les plus fragiles !

"Pendant les deux premières années, *je ne me suis pas payée,* rappelle Dominique Lesnard, fondatrice d'Adhap Services à Brest. *Il faut de la volonté et de la trésorerie pour créer son entreprise dans le secteur des services à la personne"*. Pionnière sur le Finistère, Dominique Lesnard a créé son entreprise en 1996, après dix ans d'exercice professionnel dans le domaine de la tutelle. Même *"en connaissant bien les rouages du social brestois"*, elle a connu des débuts difficiles, notamment en raison de l'opposition très vive du secteur associatif et de la méfiance des institutionnels. Elle a franchi étape après étape les obstacles propres à la création sur un secteur émergent : *"la planification des emplois du temps reste un casse-tête permanent. La difficulté est double : s'adapter aux demandes des clients et accepter celles de salariées qui le plus souvent ne veulent pas travailler à temps plein*".

Dominique Lesnard a choisi de ne recruter que des diplômées. Ses 29 salariées sont toutes titulaires d'un titre du secteur sanitaire et social (BEP, Bepa service aux personnes, DEAVS). Ce sont *"des personnes volontaires, satisfaites d'exercer le métier pour lequel elles ont été formées et l'esprit d'équipe est très fort"*.

BE 185 part2 19/03/08 10:59 Page 26

Apportant “une réponse en 24h, de 7h à 20h”, Adhap Services a choisi de facturer un prix unique *“mais nous travaillons sur le fractionnement de la prestation, jusqu’à des interventions d’un quart d’heure quatre fois par jour pour assurer les levers et les couchers”*. Au bout de dix ans, *“l’équilibre financier est toujours difficile car c’est un travail de main-d’oeuvre et les marges sont encadrées par l’Etat”*. Membre actif de la franchise Adhap (4 franchisés à Quimper, Brest, Vannes, Lorient et une ouverture en cours à Rennes), l’entreprise brestoise apprécie *“l’aide à la planification grâce à un logiciel maison régulièrement actualisé qui édite devis, contrat, planning et fiches de paie”*. Toujours sur le terrain, visitant les prescripteurs et accompagnant son équipe, Dominique Lesnard envisage aujourd’hui une ouverture d’antenne sur le nord du département.

Une progression de 12 % sur un an

Cette expérience trace un portrait assez juste du marché des services à la personne. Certes, le marché existe et son potentiel de développement est considérable. On en connaît les raisons : le vieillissement de la population, le désir de 80 % des Français de rester le plus longtemps possible chez eux, mais aussi la progression du nombre des familles monoparentales qui rend souvent indispensable le recours à une assistance extérieure tout comme l’accroissement du taux d’activité féminin, notamment en Bretagne. De plus, jusqu’à ces dernières années, le niveau de vie moyen a augmenté et les aides publiques contribuent largement à rendre la demande solvable.
Ainsi, selon les dernières statistiques, ce sont 18 % des Français qui ont recours à des employés à domicile, soit six millions de foyers disposés à payer des prestations d’aide à domicile, de garde d’enfants, de bricolage, de dépannage informatique, de cours de soutien, la palme revenant cependant à l’aide aux personnes âgées et au ménage-repassage. Le chiffre d’affaires du secteur a explosé, passant de 11 milliards d’euros en 2006 à 12,3 milliards d’euros en 2007. Cette progression de 12 % sur un an (pour une croissance du PIB de 4,3 %) pourrait se poursuivre pour atteindre 18 milliards d’euros en 2010. Elle a correspondu en 2006 à la création de 160 000 emplois, soit 20 % du total.
Longtemps, la déduction fiscale accordée pour l’emploi d’une personne à domicile a été réservée aux “riches” puisqu’elle ne bénéficie qu’aux contribuables payant un impôt. La diffusion plus intense du chèque emploi-service universel (Cesu) a étendu le recours aux services. En juillet 2007, 25 000 entreprises et administrations avaient proposé des Cesu préfinancés à 635 000 salariés pour un montant de 95 millions d’euros (de janvier à juillet 2007). Elles n’étaient que 2 000 entreprises en 2006. Le crédit d’impôt qui entrera en vigueur en 2008 doit encore faciliter l’accès des services à la personne aux ménages modestes (prime pour les ménages non imposables).

Garde d’enfants, soutien scolaire, ménage, repassage sont les services les plus demandés

En un an, six fois plus d’entreprises privées

Face à ce marché solvable en pleine croissance, on a assisté à une transformation radicale. A côté des acteurs traditionnels que sont les grands réseaux associatifs et les particuliers employeurs, ont émergé des entreprises privées dont le nombre a été multiplié par six entre 2005 et 2006.
Fin 2006, on dénombrait ainsi onze mille prestataires de services à la personne. Les associations représentaient 45 % des intervenants, les 3 800 entreprises privées, 35 % du marché et les CCAS et établissements publics, 11 %. On constate aussi que 42 % des créateurs de SARL ont moins de 25 ans, un niveau bac+3 à bac+5, et que les deux-tiers des entreprises interrogées par l’agence nationale des services à la personne (Ansap) en novembre dernier se montrent optimistes quant à leurs perspectives de développement. Mais à quelles conditions ?
Comme le soulignaient les participants au colloque organisé sur le sujet en janvier à Rennes, *“la structuration du marché est-elle susceptible de générer les richesses, les créations d’emplois et le renforcement du lien social que nous en attendons ? Le foisonnement ne suffit pas pour créer un modèle économique et la nécessaire qualité pour les usagers. Pour atteindre ces objectifs, il faut non seulement développer les initiatives, mais aussi les fédérer, fonctionner en réseau, mutualiser les moyens et promouvoir les valeurs d’accessibilité, de solidarité, d’éthique, de citoyenneté”*. Plus directement, la moyenne des 6 000 entreprises créées l’an dernier ne réalise que 500 heures de prestations par mois et la principale concurrence est celle du travail clandestin qui représente *“au moins 40 % du marché”*.

Avoir la fibre et mettre en place des stratégies

Très concrètement, un projet d’entreprise doit se préparer : *“Nous y avons consacré un an,* témoigne Christiane Sanz, créatrice d’Aide au logis à Rennes. *Nous avons soumis des chiffres et des idées aux institutionnels qui nous ont accompagnés, et nous avons vraiment écouté ce qu’ils nous disaient”*.
Ensuite il faut se lancer, seul ou en rejoignant un réseau.
“Allo de l’eau” à Brest s’est créé sur l’idée d’un seul individu. De retour des Antilles, David Calvez se lance en 1998 sur un créneau mal occupé par la grande distribution. Il offre de livrer tous les jours tous les liquides (eau, bière, jus de fruits...) sans aucune condition de volume. Avec un coût de livraison

BE 185 part2 19/03/08 10:59 Page 27

O2, UN RÉSEAU NATIONAL CRÉÉ EN 2000

"Nous sommes sur **un marché de volume**"

Premier opérateur national, O2 compte aujourd'hui 93 agences dont 6 en Bretagne, emploie 2 000 salariés et intervient auprès de 8 000 clients réguliers. Son chiffre d'affaires s'établit à 13 millions d'euros.

A l'origine de la démarche, trois jeunes diplômés de grandes écoles, forts de l'expérience acquise dans de grandes entreprises de services, créent en 1996 la première plate-forme nationale de services à la personne. Cette structure donne naissance à O2 en 2000. *"Nous sommes sur un marché de volume, avec des marges unitaires très faibles et un émiettement de l'offre très important,* explique Guillaume Richard, président du groupe O2. *Il faut investir dans la qualité. On peut valoriser différemment l'heure de prestation en fonction du niveau de service. Par exemple, la garde des enfants peut se comprendre comme une simple surveillance ou l'organisation d'activités d'éveil. Nous avions prévu ainsi pour février la fabrication de crêpes, de masques de Mardi gras etc. Le contenu de la prestation permet de facturer plus cher".*

Pour garantir ce niveau de service, O2 offre un vrai parcours de formation et favorise plutôt les emplois à temps plein, *"mais nous nous adaptons à la demande de nos intervenantes (98% de femmes). Le service à la personne est un métier de contact. Si la prestation correspond aux attentes et aux compétences de l'intervenante, elle aura le sourire et il se retrouvera aussi chez le client".*

En période de forte croissance (1 200 recrutements l'an dernier), O2 maintient *"un niveau d'exigence, il faut vouloir se consacrer à ce métier et le faire bien, car seule la qualité retient le client".*

BE 185 part2 19/03/08 11:05 Page 28

Le Major d'Home livre 7 jours sur 7 sur Brest et alentours des repas à base de produits frais

de 5 euros et une marge qui peut aller jusqu'à 25 % du prix constaté chez les distributeurs classiques, il fidélise une clientèle plutôt féminine mais sans distinction d'âge ou de revenu. Tout en assurant à ses livreurs des CDI sur 35 h, il développe une franchise présente déjà sur quatorze villes de France et qui va s'étendre à vingt agences, jusqu'à Paris, Toulon, etc.
De la même façon, Nicolas Pille et son épouse ont démarré en avril 2006 une activité de portage de repas à Plabennec (29). *"Le Major d'Home est né d'un constat : le manque de qualité des repas proposés à nos grands-parents dans un service de portage à domicile"*. L'entreprise compte aujourd'hui huit intervenants et livre 7 jours sur 7 des repas faits avec des produits frais sur Brest et ses alentours. Affilié au GIE national Vitame (40 membres), il a adhéré au réseau "pour plus de visibilité", sur un service étendu à l'aide au lever et à la toilette, et assurant "des relais sur tout le territoire". Actuellement, le Major d'Home se heurte à deux obstacles dans son développement : le besoin de formation spécialisée pour son personnel déjà titulaire d'un diplôme du secteur social (suivi des personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, par exemple) et surtout la consolidation d'un équilibre économique fragile. Il faut faire preuve de réactivité face à la demande des familles (par exemple, fractionner les prestations, répondre sous 24h…), assurer un emploi correspondant aux attentes des salariés qui travaillent actuellement de six à vingt-huit heures par semaine, tout en respectant un prix de marché. Les marges sont très faibles mais *"on joue la qualité et on a la fibre pour venir en aide aux gens"*.

La force du réseau

Philippe Gallou, créateur de Lor.Aides.Home, a rejoint, dès la création de sa structure le 1er avril 2007, la franchise Adhap. Il intervient auprès de personnes âgées et dépendantes sur la communauté d'agglomération de Lorient et l'ouest du département. Comptant sur son expérience de commercial dans le service aux entreprises, il a été séduit par "le côté humain" d'Adhap. Sur un marché longtemps dominé par les associations *"qui ont plutôt fait du bon travail, maintenant il faut travailler sur la qualité et le suivi des personnes, dans le recrutement comme dans l'exécution des prestations"*. Attention portée aux "qualités humaines" lors du recrutement, salaire attractif (Smic +10 %), contrats de 25 h par semaine, répondent à une organisation rigoureuse, "une gymnastique quotidienne" pour donner aux assistantes de vie" la satisfaction de faire le métier pour lequel elles ont été formées" et des perspectives de carrière. Philippe Gallou accorde la même importance à la qualité de service rendu avec par exemple *"un encadrant infirmier joignable 24h/24 et 7jours/7 sur un numéro d'urgence ou l'adaptation du service au plus près des besoins : nous avons proposé de faire les courses et le repas à une personne qui n'était pas satisfaite du service de portage"*.
Avec moins de 100 heures mensuelles pour chacune de ses huit salariées, l'entreprise est encore sur le fil. Lor.Aides.Home va pourtant *"ouvrir une antenne à Pontivy en 2008 et plus tard, à Baud et à Locminé"*.

Un impératif de visibilité

"Le marché est très éclaté, il impose de développer une marque, ce qui génère des coûts marketing et publicitaires", souligne Guillaume Richard, président du groupe O_2. Toutes les entreprises interrogées mettent en avant le bouche-à-oreille, mais pour créer du flux, elles n'ont pas hésité à distribuer des flyers dans les commerces, à passer des annonces dans les journaux locaux et à faire la tournée des prescripteurs : cabinets médicaux ou infirmiers, pharmacies, médecins, services sociaux…
Certains choisissent de s'inscrire à une plate-forme de mise en relation comme Aladom. Ce site créé à Rennes en avril 2007 rapproche gratuitement l'offre de prestataires de toute nature (entreprise, association, particulier) de la demande. Bientôt payant, il couvre actuellement 75 départements (dont 50 % sur l'Ouest), et vise la couverture nationale. Aujourd'hui, 1 200 prestataires sont référencés et dix mises en relation s'effectuent chaque jour. *"C'est un canal supplémentaire pour se faire connaître,* estime Guillaume Thomas, l'un des deux gérants, *pour l'ins-*

Votre Agence Locale
partenaire de vos recrutements
anpe
BRETAGNE
www.anpe.fr/region/bretagne

BE 185 part2 19/03/08 11:05 Page 29

NESTOR SERVICES CRÉÉE EN JANVIER 2007 À VANNES

“Il faut impérativement se professionnaliser”

Horaire minimum de 25 heures par semaine proposé chez Nestor Services

Actuellement à la tête d’un réseau national de 22 agences et de bientôt 600 intervenants, Dominique Le Paih, repreneur de Nestor Services à Vannes en janvier 2007, a choisi d’aller vite sur un marché porteur. Nestor Services mise sur la poly-compétence : un seul numéro de téléphone permet d’avoir accès à des services allant du ménage à la garde d’enfants en passant par le jardinage et le dépannage informatique.

Il entend mener une véritable gestion des ressources humaines en dépit de nombreux obstacles. L’administration du travail, par exemple : *“Alors que pendant des années, elle a laissé libre cours aux associations, elle exige du secteur privé de payer en heures supplémentaires tous les dépassements de planning, très fréquents pour répondre avec souplesse aux attentes des particuliers.”* Il n’existe pas de formation à l’entretien de la maison, sauf le diplôme d’état d’Assistante de vie sociale, plutôt tourné vers la personne âgée. Or *“le marché se développe surtout sur le secteur des familles et des couples bi-actifs”*. Nestor Services s’est engagé, avec la CCI du Morbihan, dans la mise en place d’une formation délivrée par l’Afpa .

Offrant “un véritable emploi”, l’entreprise propose un horaire minimum de 25h/semaine et un salaire attractif, *“légèrement supérieur au Smic et on indemnise les frais de déplacement”*. En 2009, Nestor Services prévoit d’instaurer la participation. Ce sont les conditions premières de la qualité de service qui a aussi justifié l’investissement de 40 000 euros dans un logiciel permettant le suivi des plannings et la télégestion des clients. Toujours innovant, Nestor Services s’est lancé dans un partenariat avec Body Nature (produits d’entretien bio).

Vous avez toujours su associer vie professionnelle et vie privée
CHÈQUE EMPLOI SERVICE UNIVERSEL
UN ACCÈS FACILE AUX SERVICES À LA PERSONNE
LE CESU PRÉFINANCÉ : DES AVANTAGES FISCAUX POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE
Contact :
0 820 819 820
(0,12 € TTC/MN)
BANQUE POPULAIRE DE L'OUEST
BANQUE POPULAIRE
Banque et populaire à la fois.
www.ouest.banquepopulaire.fr
Banque Populaire de l'Ouest - 1, place de la Trinité - CS 86434 - 35064 Rennes cedex - 549 200 400 RCS Rennes. Natixis Interépres - Société Anonyme au capital social de 380 800 euros - SIREN 718 503 386 RCS Paris - Siège social : 68-76 Quai de la Rapée 75012 Paris.

BE 185 part2 19/03/08 11:05 Page 30

tant l'inscription est libre mais, quand elle sera payante, nous irons vers une évaluation des prestations, afin de devenir un site de référence".
Environ 5 000 prestataires au niveau national ont rejoint la plate-forme Genius, qui opère pour le compte de La Poste et de ses 17 000 points de contact. Nationales ou locales, ces entreprises répondent à un cahier des charges rigoureux car La Poste s'engage sur la qualité des prestations fournies. A ce jour, la carte a été utilisée par 40 000 clients.

Volontaire ou subi, un impératif de regroupement

"Il n'est que temps sans doute pour ces nombreuses initiatives de se fédérer et de s'organiser. C'est la vocation que s'est fixée la Fédésap. Le syndicat a été créé en septembre 2007 pour accompagner les PME et les TPE dans leur parcours d'entreprise, défendre leurs intérêts face aux administrations et négocier la future convention collective", explique Richard Binier, président.

"Dans le cadre du code du travail actuel, l'entreprise fait le grand écart au quotidien pour satisfaire sa clientèle et respecter la loi. Nous sommes là pour la guider dans l'organisation du travail et investir dans la qualité. Les nouvelles entreprises sont très énergiques, elles ont des idées et la capacité à mettre en place de bons process, mais elles ont besoin d'un soutien pendant la phase de démarrage, notamment pour recruter le personnel adapté". La Fédésap travaille à la mise en place des parcours de formation en partenariat avec l'Agefos, l'Afpa et la Croix Rouge.
"Malgré toutes les difficultés, la TPE peut s'en sortir car elle intervient sur un marché de proximité et un métier humain. Pour arriver à gagner de l'argent, il lui faut définir un vrai projet. Il faut aussi que la société dans son ensemble s'investisse, comme par exemple, à travers le Cesu préfinancé", conclut le président.

Clotilde Chéron

AIDE AU LOGIS CRÉÉE EN 2007 À RENNES

Des intervenantes de qualité, **clé de voûte du développement**

Christiane Sanz, créatrice d'Aide au logis

"C'est un marché sur lequel il faut aller vite mais en qualité", déclare Christiane Sanz, créatrice d'Aide au logis, une jeune entreprise rennaise qui emploie 18 intervenantes après un peu plus d'un an de fonctionnement.

"Chaque chiffre a été étudié", et bien qu'elle détienne l'agrément de qualité, la société s'est positionnée sur trois cibles (le couple bi-actif qui paie des impôts, les personnes âgées et le cadre masculin très occupé) et sur trois métiers : le ménage-repassage, les courses et la préparation des repas, et la garde et l'éveil des enfants de plus de trois ans. Elle vend ses prestations *"entre 17,50 euros et 22,30 euros de l'heure selon le volume. C'est une activité à faible rentabilité, il faut très vite arriver à un chiffre d'affaires de 100 000 euros"*, souligne la dirigeante qui veut *"atteindre 350 000 euros la seconde année"*. Aide au logis ne rencontre pas de difficultés de recrutement et mène une politique sociale volontariste : *"Nous sommes souvent sollicités par des personnes fragilisées qui veulent un CDI d'entrée, mais qui sont aussi très motivées. Nous nous efforçons de leur proposer une offre qui cadre réellement avec leurs besoins."* Le salaire est attractif (9,19 euros bruts au départ) et l'entreprise envisage de mettre en place un plan d'épargne d'entreprise l'an prochain.
Admises sur tests pratiques et entretiens "pour vérifier le savoir-être", les intervenantes se voient proposer régulièrement des formations. La démarche de qualité démarre par une visite au domicile du client avec qui Aide au logis définit un "parcours personnalisé". Remis sous forme de document plastifié, il reste au domicile et sert de base au contrôle des prestations. Il est accompagné d'un cahier de liaison. La prise de poste se fait avec la responsable qui teste l'intervenante et ses besoins de formation. La société appelle systématiquement après la première intervention et mène un audit de satisfaction à chaque facturation. Ces procédures permettent à Aide au logis de se préparer à une très prochaine certification.

BE 185 part2 19/03/08 11:05 Page 31

ENTRETIEN AVEC AGNÈS ABIVEN ABALLEA,
DÉLÉGUÉE TERRITORIALE DU FINISTÈRE, MINISTÈRE DE LA SANTÉ

"Il faut s'attendre à des regroupements"

Le marché des services aux personnes a explosé au cours des deux dernières années. Comment s'organise-t-il entre l'intervenant historique, le secteur associatif et les nouveaux entrepreneurs du secteur privé ?

Avec 9,8 % de l'offre totale au niveau national, la Bretagne vient en seconde position dans le développement des services à la personne, juste après l'Ile-de-France. Ce secteur très dynamique se caractérise par un fort mouvement de création d'activité. Dans le Finistère par exemple, entre 2006 et aujourd'hui, le nombre d'entreprises est passé de 20 à 150. Le secteur lucratif s'est vite positionné sur les grandes zones urbaines et les personnes âgées, avec des extensions vers le semi-urbain, notamment dans le Finistère. Il laisse toute la place au secteur associatif dans le centre ouest de la Bretagne alors que la population âgée y augmente et que la pression foncière incite les ménages à s'y installer. A priori, la question de la solvabilité des clients potentiels ne se pose pas sur le secteur des personnes âgées d'abord parce qu'elle est organisée par les pouvoirs publics (via l'Apa), ensuite parce que la demande croît pour des services de gardiennage ou de jardinage, avec le retour dans notre région de retraités plutôt aisés pour l'instant. Mais c'est plutôt le secteur des "familles" (ménages, garde d'enfants) qui connaîtrait les plus forts développements.

La qualité de service est un impératif pour s'implanter et se développer. Comment les entreprises s'organisent-elles ?

On distingue la procédure de l'agrément simple qui s'applique aux vingt-deux activités définies par le plan Borloo. Facultatif, il constitue en fait le ticket d'entrée sur le marché car c'est lui qui autorise les particuliers qui font appel aux services d'un prestataire à bénéficier de la réduction d'impôt. L'agrément de qualité est obligatoire pour les entrepreneurs qui veulent travailler auprès des populations vulnérables (personnes âgées, handicapées, petite enfance).
Le cahier des charges est assez simple mais les entreprises sont soumises à une évaluation annuelle de l'agrément. Dans le champ de l'agrément simple, le prix est libre, il est encadré dans le domaine de l'agrément de qualité. Mais la qualité ne se résume ni à l'agrément ni au prix.

La qualification reste-t-elle le principal enjeu de cette profession émergente ?

Au même titre que celle du recrutement, du poids encore trop important du temps partiel subi et de la question plus globale de l'image du métier.
La charte de qualification régionale de Bretagne, même si elle est perfectible, a produit des effets réels sur la qualification des intervenants. La mise en place de la VAE (validation des acquis de l'expérience) a joué un rôle important dans un secteur où moins de 20 % de personnels étaient formés ou qualifiés.
Une nouvelle norme se met en place, exigeant la présence d'au moins 50 % de personnes qualifiées dans les structures.
Les conditions de travail sont aussi un vrai défi à relever, notamment pour proposer un véritable emploi aux candidats. Une convention collective se met en place, elle éclaircira les règles du jeu et l'image du secteur. Le secteur doit s'investir à la gestion des ressources humaines et dans le management, notamment par la certification, démarche soutenue par l'Ansap (Agence nationale des services à la personne). L'arrivée d'entreprises privées a été bénéfique mais, face à une offre éparpillée, il faut s'attendre à des regroupements. Le paysage n'est pas encore arrivé à maturité. C'est le marché qui fera le tri.

Propos recueillis par Clotilde Chéron

BE 185 part2 19/03/08 11:12 Page 32

UN PROJET PILOTE EN ÉCO-CONSTRUCTION

Céréco, l'usine durable

Outre les avantages en matière d'isolation, le bardage bois extérieur intègre l'usine dans son environnement

La totale ! L'approvisionnement et la transformation de produits bio, activités créatrices d'emplois locaux, le doublement de l'activité en trois ans sur un marché porteur et la construction d'une usine qui dépasse les exigences de la norme HQE font de Céréco une épure du développement durable.

Le 5 avril prochain, Céréco, le spécialiste des céréales bio pour le petit déjeuner, inaugurera l'extension de ses locaux de Domagné (35). Caractéristique de la nouvelle usine : son caractère entièrement écologique. C'est l'aboutissement logique d'une démarche entamée en 1991 par Gérard Le Goff, agriculteur biologique. Aujourd'hui, sa gamme de céréales pour le petit déjeuner est présente dans plus de 80 % des magasins bio en France. Céréco a réalisé en 2007 près de 8 millions d'euros et emploie plus de 40 personnes. Pour répondre aux besoins générés par sa croissance, son créateur a choisi d'agrandir ses locaux pour regrouper ses activités sur un même site et doubler sa capacité de production.

1 360 m² de panneaux photovoltaïques

La centrale solaire photovoltaïque de 1360 m² produira 60 000 Kwh par an

Dès la conception de ce bâtiment de 2 700 m², le maître d'oeuvre a intégré des systèmes constructifs et des matériaux issus de l'éco-construction. Céréco a fait le choix de profiter de l'énergie du soleil et de devenir producteur d'électricité en installant une centrale solaire photovoltaïque. C'est pour l'instant la plus grande de Bretagne, avec 1 360 m² de panneaux photovoltaïques produisant 60 000 kwh, sans créer d'effet de serre. Soit 30 % des besoins en énergie électrique de l'entreprise. Les murs ont été élevés en bio-briques. Son isolation correspond à un mur ordinaire doublé intérieurement par 10 cm d'isolant spécifique. La densité de la terre accumule la chaleur en période diurne pour la restituer durant la nuit. Cette inertie fait de la brique un excellent régulateur thermique.
Pour renforcer l'isolation, le choix s'est porté sur la laine de chanvre, un matériau à la fois efficace et esthétique. Le chanvre ne contient aucun élément susceptible de nuire à l'environnement, il est entièrement recyclable et issu d'une matière première renouvelable.

Un toit végétalisé

L'usine est située dans la zone artisanale d'une petite commune rurale. Le bardage en bois, résistant et isolant, est aussi un matériau esthétique et naturel qui permet une réelle intégration dans le paysage. Plus nouveau, un toit végétalisé s'étendra sur les bureaux administratifs et la salle de pause. Il fera office de régulateur du confort thermique en été et ralentira le rejet des eaux pluviales dans les dispositifs d'évacuation. Un système de récupération de l'eau de pluie et un chauffe-eau solaire complètent le dispositif. Pour mener à bien *"une démarche bien comprise par les consommateurs"*, Céréco n'a pas hésité à investir 1,9 million d'euros dans son projet, quasiment sans subvention. *"Le surcoût peut être estimé à 20-25 %, la centrale photovoltaïque sera amortie sur 12 ans. Mais c'est un projet qui a fait beaucoup parler de lui et son impact sur l'image de la société vaut toutes les publicités"*, conclut Gérard le Goff.

Clotilde Chéron

BE 185 part2 19/03/08 11:12 Page 33

Bretagne 2015

Pour une Bretagne entreprenante et performante

550 chefs d'entreprise, représentants de l'Etat et élus locaux ont participé le 12 février dernier à Pacé, près de Rennes, au rendez-vous “Bretagne 2015” organisé par la CRCI Bretagne. Ce temps de réflexion, permettant à chacun de s'approprier la vision des chefs d'entreprise bretons sur les enjeux et priorités d'action à l'horizon 2015, s'est appuyé sur une écoute active d'un millier de chefs d'entreprise pendant l'année 2007. Leurs propositions présentées lors du colloque ont donné lieu à la publication d'un document de référence mettant en évidence les 6 défis majeurs pour les entreprise

- Limiter les risques de pénurie de main d'œuvre
- Adapter les compétences et les ressources humaines aux besoins des entreprises
- Développer la culture de l'innovation, de la créativité et de l'anticipation dans toutes les fonctions de l'entreprise
- Maitriser la pression foncière
- Partager et préserver durablement les ressources environnementales et énergétiques
- Garantir le niveau et la qualité de desserte énergétique et l'excellence de la connexion de la Bretagne

C'est sur ces bases que les CCI vont poursuivre la mobilisation des organismes publics et acteurs de l'économie bretonne, pour contribuer à orienter les politiques régionales afin de créer les conditions favorables à la pérennité et au développement des entreprises en Bretagne.

Cet ouvrage est téléchargeable sur le site : www.bretagne.cci.fr

De G à D : Yves Fantou (Fantou), Pierre Montel (Socometal), et Louis-Marie Vautier (Ekyog)

De G à D : Fabienne Bresdin (Océalys), Jean-Yves Cornec (Le Gouessant), Michel Ollivier (Edixia) et Jean de Legge (Cabinet TMO)

De G à D : Xavier Debontride (animateur du colloque), Jean-François Le Tallec (Président de la CRCI Bretagne), Jean Daubigny (Préfet de région) et Jean-Yves Le Drian (Président du Conseil Régional)

BE 185 part2 19/03/08 11:12 Page 34

Transmission d'entreprises : Nouvelles dispositions pour 2008

La loi de finances pour 2008 et la loi de finances rectificative pour 2007 aménagent en profondeur les mécanismes d'exonération partielle de droits de mutation liés à la conclusion de "pactes Dutreil".

TRANSMISSIONS À TITRE GRATUIT D'ENTREPRISES

La transmission des titres d'une société

L'article 787 B du CGI prévoit que les transmissions par décès et les donations de parts ou actions de sociétés sont exonérées de droits de mutation à titre gratuit à concurrence des trois quarts de leur montant sous certaines conditions.

La loi de finances pour 2008 assouplit le dispositif sur plusieurs points :

- l'engagement collectif peut désormais être conclu après le décès ;
- les situations dans lesquelles l'engagement collectif de conservation peut être réputé acquis, jusqu'à présent limitées aux détentions de titres par les couples mariés, sont désormais élargies aux détentions par les personnes pacsées ;
- la durée minimale de l'engagement individuel de conservation des titres est ramenée de six à quatre ans ;
- l'un des associés ayant souscrit l'engagement collectif de conservation ou l'un des héritiers, légataires ou donataires ayant pris l'engagement individuel de conservation doit exercer une fonction de direction pendant la durée de l'engagement collectif et pendant les trois ans qui suivent la date de la transmission.

Ces modifications concernent les engagements collectifs et individuels pris depuis le 26 septembre 2007, mais aussi ceux en cours à cette date.

La transmission d'une entreprise individuelle

L'article 787 C du CGI prévoit que les transmissions par décès et par donation de biens meubles et immeubles affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle sont exonérées de droits de mutation à titre gratuit à concurrence des trois quarts de leur valeur lorsque certaines conditions sont remplies.

La loi de finances pour 2008 :

- réduit de six à quatre ans la durée de l'engagement individuel de conservation ;
- réduit par ailleurs de cinq à trois ans la durée de l'obligation pour l'un des héritiers, légataires ou donataires ayant pris l'engagement de conservation de poursuivre effectivement l'exploitation de l'entreprise.

Ces modifications concernent non seulement les engagements individuels pris depuis le 26 septembre 2007, mais également ceux en cours à cette date.

FISCALITÉ DES PLUS-VALUES SUR TITRES

Apports de titres en société

Un nouveau report d'imposition est instauré par la loi de finances rectificative pour 2007, sous certaines conditions, en cas d'apport à une société :

- portant sur l'intégralité des droits ou parts nécessaires à l'exercice de l'activité détenus par un entrepreneur individuel et inscrits à l'actif de son bilan (nouvel article 151 octies B du CGI) ;
- portant sur l'intégralité des parts détenues par un associé exerçant son activité professionnelle dans une société soumise au régime des sociétés de personnes (nouvel article 151 nonies IV bis du Code général des impôts).

Les apports concernés sont les apports réalisés à compter du 1er janvier 2007.

Transmission à titre gratuit des parts d'une société de personnes à la suite d'un changement de régime fiscal

En cas de changement de régime fiscal d'une société de personnes, l'article 151 nonies III du CGI place en report d'imposition la plus-value constatée. Ce report est maintenu en cas de transmission à titre gratuit des parts à une personne qui prend l'engagement de déclarer en son nom cette plus-value lors de la cession, du rachat ou de l'annulation des titres.

La loi de finances rectificative pour 2007 prévoit une exonération de la plus-value en report susvisée en cas de transmission à titre gratuit des titres de la société de personnes postérieurement à son changement de régime fiscal, à la condition que le bénéficiaire de la transmission exerce dans la société dont les titres sont transmis une des fonctions de direction prévues à l'article 885 O bis 1° du CGI, et que la société dont les parts ou actions ont été transmises poursuive son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole.

Ces conditions doivent être respectées de manière continue pendant les cinq années suivant la transmission.

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION BRETAGNE

BE 185 part2 19/03/08 11:12 Page 35

L'ART ET LA MANIÈRE D'EVALUER SON ENTREPRISE

La valeur et le prix concordent rarement

"Un cynique est quelqu'un qui connaît le prix de tout et la valeur de rien", prétendait Oscar Wilde. Quel entrepreneur ne se pose pas la question de savoir combien vaut son entreprise ? La valeur est rationnelle et repose sur de multiples formules. Le prix est subjectif. Pour apprécier toute la richesse d'une entreprise, l'évaluation du capital immatériel se révèle précieuse.

"Quand on est dirigeant, il faut toujours anticiper, conseille Vincent Loretti de Bretagne Participation, *et faire une analyse de son entreprise peut montrer le potentiel de croissance et de développement…"* Or, il n'existe pas une valeur unique de l'entreprise. Souvent, la dimension subjective et complexe des calculs d'une fourchette de valeur pousse le chef d'entreprise à remettre à plus tard…

"Aujourd'hui, l'acte de cession est événementiel, regrette Hubert Quelin de Bretagne Participation Solidaire, *or, il devrait être partie prenante de l'entreprise. Connaître la valeur du bien que le dirigeant va céder un jour peut lui permettre d'identifier ses points forts et ses zones de faiblesse et faire bouger sa stratégie."* La valorisation de l'entreprise provoque aussi une mise au point de la situation juridique, fiscale et familiale, pour en mesurer les optimisations possibles. Pour le dirigeant, si le désir de cession n'est pas d'actualité, la détermination régulière de la valeur de marché de son entreprise comporte beaucoup d'avantages.

> Il est important d'identifier les hommes-clés et de savoir ce que chacun fait…

Plusieurs approches d'évaluation

La plus utilisée est sans doute l'approche dynamique. Il faut en effet penser qu'un acquéreur se basera toujours sur le potentiel futur. Les analystes financiers s'appuient donc sur cette recette qui vise l'avenir. Communément appelée méthode de "Discounted Cash Flow" (DCF), la première étape vise à déterminer le montant des flux de trésorerie futurs. Le futur comporte toujours un risque. Principale difficulté de l'approche dynamique : choisir un taux d'actualisation[1] pertinent. *"Les entreprises liées aux nouvelles technologies, à Internet, ne reposaient que sur la nouvelle économie,* se souvient Vincent Loretti de Bretagne Participation, *on en attendait une forte croissance, donc on les a vendues à un prix élevé mais elles ont explosé en plein vol !"* La raison l'a emporté aujourd'hui, et c'est le coût moyen pondéré du capital (CMPC)[2] qui est le plus souvent utilisé.

L'approche patrimoniale est la plus ancienne : bilan, photographie de la situation actuelle, mais aussi histoire de l'entreprise. *"On la retrouve dans le dossier de présentation,* explique Anne Guillerme de ADC Conseil à Vannes, *elle comprend l'historique, le métier, la répartition du chiffre d'affaires, le type de clientèle, etc. On termine par les points forts et les points à améliorer !"* La situation nette comptable (SNC)[3] est ainsi calculée. Bémol cependant, car la valeur comptable de l'actif peut devenir hors de propos par rapport aux valeurs de marché. Si l'emplacement de l'immeuble d'une entreprise a pris de la valeur (c'est le cas dans les grandes villes où l'immobilier a fait un bond spectacu-

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 36

laire), il est important de réévaluer l'immobilisation pour tenir compte de ce phénomène et obtenir l'actif net réévalué. L'approche patrimoniale, de l'avis des experts économiques et financiers, reste trop attachée à ce qui est comptablement vendu et ne tient pas compte de la rentabilité future. L'approche analogique semble la plus simple, car elle permet au dirigeant de se faire une idée globale de son entreprise, en intégrant les principes des méthodes précédentes. Selon Hubert Quelin, *"la meilleure des méthodes, c'est un panachage, car il faut tenir compte du secteur professionnel."*

L'évaluation indispensable du capital immatériel

L'étude au peigne fin des comptes sociaux donne une image imparfaite de l'entreprise. C'est en 1992 que le suédois Leif Edwinsson a défini le terme de capital immatériel. En fait, ce concept cherche à identifier les richesses qui ne sautent pas aux yeux, c'est-à-dire tout ce qui permet de créer de la valeur et que l'on peut déceler à la lecture de son bilan. Le capital humain est l'un des trois composants du capital immatériel. Anne Guillerme fait remarquer : *"Il est important d'identifier les hommes-clés et de savoir ce que chacun fait… Dans le BTP, les compagnons font la richesse de l'entreprise, ce sont eux qui détiennent le savoir-faire."* Les indicateurs de ce composant sont essentiels. *"Si vous avez une entreprise au métier très technique, et que tout repose sur le dirigeant, il y aura peu de personnes à pouvoir prendre la suite, donc cela diminue forcément la valeur de l'entreprise,"* rajoute Patrick Vollekindt de Adex Finances à Rennes. Le capital clients touche à la fidélité des clients (non la dépendance à un seul client qui risquerait lui aussi d'avoir une influence néfaste sur la valeur), leur espérance de vie, la part du CA prise par le plus gros client et la zone géographique d'influence. Hervé Brissieux de HB Transactions (Tregueux-22), précise : *"Le fichier clients dans le BTP rassure souvent les repreneurs et donne de la valeur à l'entreprise…"* Le capital client est le pendant qualitatif de l'activité. Par effet de comparaison, la distinction de deux sociétés réalisant le même CA laissera imaginer celle qui créera le plus de valeur dans l'avenir. La capacité à fidéliser ses clients, la récurrence du CA, la force d'un business modèle sont des "boosters" de valeur. En cas de transmission, le risque lié à la perte d'un gros client sera étudié à la loupe. Le capital produits enfin. Brevets, marques, notoriété des produits, degré d'innovation, potentiel de "cross selling"[4] constituent des atouts majeurs. Selon une étude menée en 2005 par la CRCI, la moitié des dirigeants bretons va voir sonner l'heure de la retraite dans les dix ans à venir. Les valorisations devraient être les bienvenues pour préparer l'avenir économique de la Bretagne. Ne jamais perdre de vue en effet, que la valeur et le prix concordent rarement, mais une mauvaise évaluation joue forcément sur le prix…

Anny Letestu

Petit lexique

1. Taux d'actualisation : déterminé à partir du taux d'intérêt des obligations d'Etat et ajusté en fonction des facteurs risques.

2. CMPC (coût moyen pondéré du capital) : somme pondérée du coût des capitaux propres et de la dette financière à long terme.

3. Situation nette comptable : expression chiffrée après affectation du résultat de la différence entre l'ensemble des biens et des droits de la société et de ses dettes externes.

4. Cross selling : consiste à augmenter la consommation des clients en leur proposant des produits complémentaires.

Un livre : **"J'évalue mon entreprise"** de Gilles Lecointre (Ed. Gualino) qui comporte un CD pour faire ses calculs soi-même.

FELIX JOLIVET, FONDATEUR DU CABINET JTB À RENNES

"Pour évaluer une entreprise, il faut distinguer la valeur et le prix !"

Selon Félix Jolivet, *"la valeur sous-entend l'application de plusieurs méthodes, alors que le prix comprend une part de subjectivité, du côté du vendeur, comme du côté de l'acquéreur, avec une négociation et un marché."* La différenciation est faite. *"Si l'on n'a pas de méthode,* confie-t-il, *c'est la subjectivité du vendeur qui prend le dessus et le prix n'a plus de rapport avec la valeur de l'entreprise."* Pour déterminer la valeur d'une entreprise, un chef d'entreprise doit travailler avec des professionnels, car c'est un exercice trop complexe pour être pratiqué en solo. *"Faire la synthèse d'éléments comme le marché, le positionnement, les qualités intrinsèques de la société, les facteurs positifs etc., entraîne une prise de conscience du dirigeant, et il convient de rester dans l'objectivité, même par rapport aux ressources humaines !"* Pour JTB (Rennes et Nantes), lors d'une évaluation d'entreprise, il faut tenir compte du secteur d'activité, car c'est ce dernier qui va souligner l'importance, par exemple, des facteurs de risques technologiques par rapport à la dépendance du savoir-faire, mais aussi en fonction de la notion de marque. *"On n'évalue pas une entreprise de transport, comme on évalue une entreprise de BTP"*, souligne Félix Jolivet. Le plus important : *"pour évaluer une entreprise, il faut distinguer la valeur et le prix."* Pour être sûr du prix, plus tôt une entreprise est préparée à la cession, plus le prix est performant. *"Si on manageait une entreprise dans le but de la céder à tout moment, cela entraînerait une mise à jour permanente de sa démarche stratégique et l'on atteindrait une optimisation continue !"*, conclut Félix Jolivet.

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 37

Frédéric LESCURE / Pdg du Groupe MÉABAN

- Activité : Produits chimiques de préparation de surfaces pour environnement critique
- 2007, mise en place du partenariat Ouest Croissance
- Forme : reclassement de capital
- CA 2006 : 29 M€ · CA 2007 : 34 M€

Accélérons vos projets de développement

Lorsque Frédéric LESCURE, Pdg du Groupe MÉABAN, a recherché un partenaire en fonds propres pour accompagner la sortie d'un investisseur et le développement de l'entreprise dans le secteur aéronautique sur la scène mondiale, il s'est naturellement tourné vers Ouest Croissance. Son choix a été motivé par la relation de confiance entretenue avec les directeurs de participation et la qualité des échanges mettant l'humain au cœur de la relation. Ces mêmes valeurs caractérisent l'ensemble des partenariats de Ouest Croissance qui est, aujourd'hui, investie dans plus de 130 entreprises du grand ouest, après en avoir accompagné plus de 400 depuis son origine. Qu'il s'agisse de développement d'entreprises, de transmission ou de rachat d'actionnaires minoritaires, Ouest Croissance s'implique en profondeur dans la vie de l'entreprise, en étant force de proposition aux côtés des managers.

OUEST CROISSANCE

La croissance nous réunit

Immeuble L'Atalante - Avenue Marcelin Berthelot - 44812 St-Herblain Cedex
Tél. 02 40 58 62 19 - Fax 02 40 58 62 03 - www.ouest-croissance.fr

BANQUE POPULAIRE
Banque et populaire à la fois.

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 38

ANNE GUICHARD, DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE ADJOINT DE OUEST CROISSANCE

“Les valorisations d’entreprises ont des niveaux inférieurs à ceux des deux dernières années…”

Ouest Croissance est une société de capital investissement du Grand Ouest basée à Nantes. Qu’est-ce qui est important pour évaluer une entreprise ? Selon Anne Guichard : *“les entreprises se valorisent en fonction de leurs performances financières, ajustées de leurs dettes nettes…”* Les hommes et leur projet comptent aussi énormément. Aujourd’hui, on se détache des techniques de valorisation traditionnelles. *“L’humain a une importance capitale : que ce soient le dirigeant, les hommes clés, le savoir-faire…”* La position de l’entreprise sur le marché, les résultats dégagés pour être à même de supporter une dette liée au montage mais aussi la taille de l’entreprise qui permet sa valorisation pour justifier le montant de l’investissement sont des éléments clés. *“Techniquement, la valorisation d’une entreprise porte sur les multiples de résultats d’exploitation et sur l’ajustement des dettes en termes de cash-flow pour le remboursement. Les multiples varient suivant la nature de l’entreprise, ses performances, sa position sur le marché, sa taille …”* Comment se présente l’avenir ? *“Avant, il y avait beaucoup de liquidités disponibles sur le marché. Aujourd’hui, avec la crise financière dont on parle de plus en plus, avec les financements de rachat d’entreprise et les dettes mises en place par les banques, le marché commence à se tendre… Les valorisations d’entreprises ont des niveaux inférieurs à ceux des deux dernières années…”*

PRÉVOYANCE ★ SANTÉ ★ ÉPARGNE ★ RETRAITE ★ ACTION SOCIALE
Pour Réunica, vous dessiner une protection sociale sur mesure, c’est essentiel.
Réunica s’engage
à réaliser un audit gratuit de l’ensemble de votre protection sociale
• en vous apportant des conseils sur les évolutions réglementaires et les modalités de mise en place
• en définissant avec vous des solutions adaptées aux caractéristiques et besoins de votre entreprise
Pour les départements 22, 29, 35 et 56, contactez-nous vite au 02 99 30 82 82 ou sur www.reunica.com
RÉUNICA
PARTENAIRE DE L’ESSENTIEL

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 39

LOI DE FINANCES 2008

Un nouveau millésime . . .

Comme à l'accoutumée, la Loi de Finances pour 2008 a offert sa série de nouveautés et surtout une multitude d'aménagements de dispositifs anciens. Globalement, le millésime n'est pas mauvais, même s'il est loin du cru 2006.

Il faut noter au chapitre des mesures attendues, le dispositif du prélèvement forfaitaire libératoire concernant les revenus mobiliers ou dividendes. Concrètement, le contribuable personne physique peut, depuis le 1er janvier 2008, opter pour l'imposition de leur dividende à la source c'est-à-dire par le prélèvement de l'imposition auprès de la société ou de l'institution financière payeur du dividende. Dans ce cas, le prélèvement forfaitaire est égal à 18 % du montant brut perçu (sans abattement ni déduction d'aucune sorte) auquel il convient d'ajouter 11 % de prélèvements sociaux (CSG 8,2 %, CRDS 0,5 %, prélèvement social 2 %, contribution additionnelle 0,3 %) portant le taux global d'imposition à **29 %**.

Il est important de souligner que l'option exercée même une seule fois, et quel que soit le montant concerné, prive le contribuable pour tous ses autres dividendes et distributions assimilées de l'année, de l'abattement de 40 % et de l'abattement forfaitaire de 3 050 euros pour un couple (1 525 € pour une personne seule) ainsi que du crédit d'impôt plafonné à 230 € pour un couple (115 € pour une personne seule), même s'il n'opte pas pour les distributions ultérieures. En outre, les revenus soumis au prélèvement libératoire devront être mentionnés sur la déclaration des revenus et ne permettront pas la déductibilité de la Contribution Sociale Généralisée (CSG).

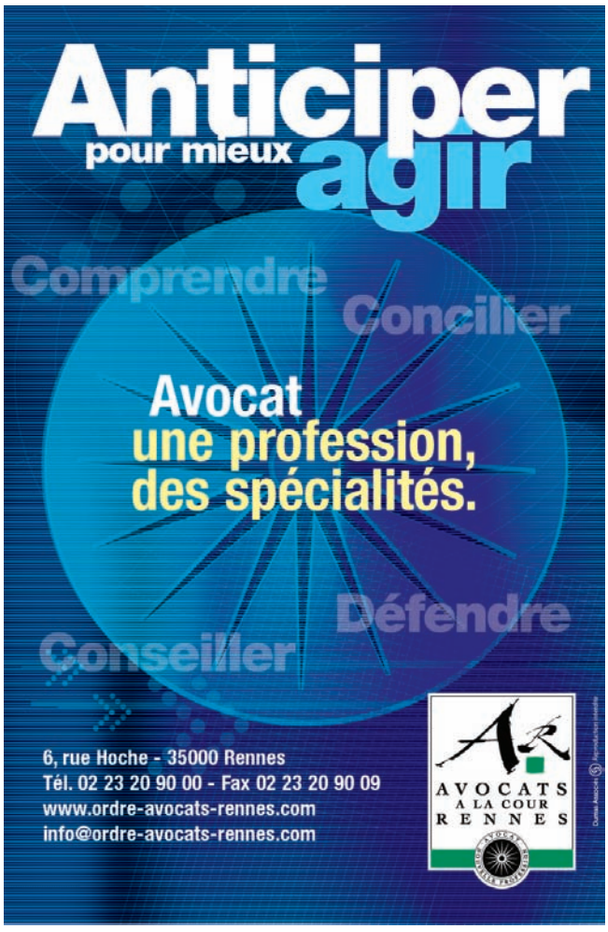
Sans option, demeure applicable la réfaction égale à 40 % des dividendes reçus. Le solde, sous réserve d'un abattement fixe annuel et d'un crédit d'impôt (modique), est soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif. De même, la CSG continue d'être admise en déduction du revenu imposable, à hauteur de 5,8 %.

Beaucoup s'interrogent désormais sur la pertinence de l'option pour l'assujettissement au prélèvement forfaitaire libératoire. Les premières expériences montrent que l'intérêt de l'option reste très limité sur le plan financier. Plus particulièrement, l'intérêt de l'option apparaît lorsque les dividendes sont imposables dans la tranche à 40 % c'est-à-dire, par exemple, pour un couple marié sans enfant ayant un total de revenu égal à 135 092 euros en 2007.

De surcroît, il faut également tenir compte de "l'avance de trésorerie" qu'implique ce prélèvement. En effet, à l'exception de la première année de mise en place, le paiement devra intervenir au plus tard le quinzième jour du mois suivant le paiement des dividendes, alors que, sans option, le paiement intervient en année n+1 ; voire un décalage de près de 18 mois en cas de distribution en début d'année n. Cet élément est évidemment à prendre en considération au moment des calculs et ce, en fonction du taux de rendement du placement choisi.

Une chose est toutefois certaine, le mécanisme du prélèvement libératoire opère un transfert de la responsabilité fiscale du contribuable vers la société payeur. Celle-ci devra en effet déclarer et payer la fiscalité dudit contribuable dans des délais brefs sus-évoqués. En ce sens, un net gain est opéré par le contribuable qui laisse derrière lui la longue chaîne des sanctions fiscales pour défaut de déclaration ou défaut de paiement, au détriment toutefois de la "société payeur". On s'émouvra peu de cette situation lorsqu'il s'agit d'une grande institution financière qui a les moyens matériels pour répondre à ces nouvelles exigences, plus lorsque cette nouvelle charge repose sur une PME. De là à y voir les prémices de la généralisation du prélèvement à la source pour toutes les catégories de revenus comme c'est déjà le cas dans certains pays, il n'y a qu'un pas.

Frédéric BUROT,
SOCIETE AVOXA
Avocat à la Cour d'Appel de Rennes



BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 40

GRÉGORY BOT FAIT L'ÉVÉNEMENT

Ydeos, des idées à la hausse

Démonstration du Haka néo-zélandais lors de la coupe du monde de rugby en 2007 pour Tanguy Bois Matériaux

Il y a tout juste deux ans, à 26 ans, Grégory Bot créait Ydeos. Depuis son bureau du parc d'innovation de Landerneau, il imagine, coordonne et pilote des événements au profit des entreprises.

Tout son parcours destinait Grégory Bot à se lancer un jour dans la création de sa société : IUT techniques de commercialisation à Quimper, Iseg (Institut supérieur européen de gestion), à Nantes, et l'IGR, Institut de gestion de Rennes. Son stage de fin de formation, il l'effectuera à Brest au sein de Quai Ouest, organisateur de spectacles dont le réputé Festival du Bout du Monde chaque été à Crozon. *"A l'issue de ce stage, j'ai été embauché avec pour mission de créer une structure pour l'événement d'entreprise durant le festival,* raconte le jeune patron. *Les quatre éditions du Bout du Monde auxquelles j'ai activement participé ont parachevé ma professionnalisation mais, pour ne pas refaire sans cesse la même chose, j'ai pris mon indépendance et créé Ydeos en avril 2006."*

D'une Coupe du monde à l'autre

Avec pour slogan *"une autre idée de l'événement"*, Ydeos intervient dans tous les domaines de l'événement classique mais s'est fait une spécialité de celui lié au sport.
"Le calendrier sportif international m'a vite lancé dans le bain avec comme premier défi de trouver en toute urgence un écran géant lorsque l'équipe de France de football s'est mise à briller à la Coupe du monde 2006 en Allemagne. La mairie de Brest qui, comme beaucoup, n'avait pas prévu de retransmettre les matchs en public, s'y est décidé pour les demi-finales. Problème : nombre de villes avaient eu l'idée en même temps et on ne trouvait plus d'écrans géants de disponible dans l'Hexagone."
Grégory Bot réussira, lui, à en dénicher un : *"c'était un écran venu de Belgique qu'une ville avait loué pour juste une soirée et hésitait à conserver pour la suite de la compétition. Je l'ai loué au propriétaire belge avant que les élus aient pris leur décision."* Par cette démonstration d'efficacité d'Ydeos, les Brestois purent donc suivre les quatre derniers matchs du mondial de foot en grand devant leur mairie. L'an passé, c'est encore une coupe du monde, mais de rugby cette fois, qui permit à Grégory Bot d'exercer ses talents d'organisateur. *"L'entreprise Tanguy Bois Matériaux m'a demandé de manager la participation de 260 personnes en petits groupes à 9 rencontres de rugby à Paris et Nantes. Au-delà du match, il fallait occuper les personnes avant et après."* C'est ainsi que certains s'essayeront avec des professionnels à l'art délicat de la mêlée, de la touche ou du célèbre Haka des Néo-zélandais. D'autres défileront sur les Champs-Elysées en voitures décapotables… une longue colonne de 12 2cv Citroën…

A 4 ou 5 à moyen terme

Mais Grégory Bot aime aussi créer l'événement lui-même. Pour sa première édition en mai 2007, son trophée inter-entreprises du pays de Brest a réuni 50 équipes de 32 entreprises pour s'affronter en kayak biplace, VTT ou course à pied. Au menu : de la convivialité et une découverte réciproque entre sociétés. Ydeos vivra décidément une année encore très sportive : en juin, le championnat d'Europe de football en Suisse et Autriche sera l'occasion de proposer de nouvelles idées… et de doper le chiffre d'affaires. *"Les 160 000 euros réalisés au premier bilan furent déjà au-delà de ce que j'espérais et le deuxième sera en nette progression. J'adore ce travail de coordination globale de multiples prestataires mais je ne resterai pas seul tout le temps : une équipe de 4-5 personnes à moyen terme serait une bonne chose pour Ydeos."*

Yves Pouchard

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 41

CINQ JEUNES, AUTODIDACTES ET PASSIONNÉS, SE SONT LANCÉS DANS LA COMMUNICATION VISUELLE

"A 24 ans, il nous faut arrêter de grandir"

Ils s'appellent Maïwenn, Sara, Lucie, Enora et Daniel. Moyenne d'âge : 23 ans. En novembre 2007, ils ont créé Domino Studios, une entreprise de communication visuelle. Fonceurs, très créatifs et "libres dans leurs têtes", leurs réalisations sont souvent décalées. C'est là toute leur force et sans aucun doute la clé de leurs succès à venir.

"Je préfère travailler avec les filles, question de sensibilité, explique Daniel Neveux, le seul garçon et gérant de Domino Studios, société hébergée à la pépinière d'entreprises[1] de Ploërmel (56). *Quand le projet est né, il y a deux ans, les structures d'aide à la création en place nous ont promis leur aide. La seule chose concrète que nous ayons obtenue est ce local à la pépinière pour seulement 100 euros par mois."*
Heureusement, ces cinq là ont trouvé leur mentor en 1998 en la personne de Roger Malo, responsable de l'Atelier Kertoon à Ploërmel. Atelier vidéo graphique ouvert à tous, ils ont, dans ce lieu de liberté créative, découvert et exprimé très jeunes leurs talents qu'ils ont cultivés pour rapidement en faire leur métier.

Cinq compétences sous une même enseigne, c'est plus crédible !

"Je voulais être story boarder". Aujourd'hui, Maïwenn Penhouet est la réalisatrice de l'équipe, en charge de la production de films vidéo pour la présentation d'entreprises, des journées portes ouvertes et autres événementiels. Depuis l'âge de 7 ans, Lucie Charmoy crée ses propres habits. Au sein de Domino Studios, c'est elle la styliste qui crée des prototypes et "habille votre entreprise sur mesure". C'est aussi ça, l'originalité de ces jeunes : intégrer et mixer des compétences qu'on n'attend pas forcément dans ce métier. La journaliste produisant une grande partie des contenus des supports papiers ou web, c'est Sara Angotti. Elle recherche notamment toutes les informations et bases historiques nécessaires à la réalisation de visites virtuelles sur sites anciens, une des spécialités de la maison. L'illustration pour des chartes graphiques ou autres plaquettes PAO-DAO c'est le domaine d'Enora Denis, basée à Paris. *"Notre éclatement géographique est aussi une de nos forces car nous prospectons sur tout le secteur de Ploërmel mais aussi à Paris et à Aix en Provence"*, précise Daniel Neveux.

Spécialiste de la réalité virtuelle

Les compétences de ce dernier ne sont pas des moindres : création de sites internet, web TV ou encore application 3 D ou réalité virtuelle. Derrière ce nom un peu bizarre se cache le secteur le plus innovant de Domino Studios. *"Fort de notre expérience personnelle (plusieurs trophées internationaux à Laval Virtual), nous sommes capables de recréer en partie ou en totalité des sensations réelles dans un univers de synthèse. Avec un peu d'imagination et un minimum de technologie tout de même, vous vous retrouvez projeté dans le Paris du 16e siècle ou pendant la Grande guerre. Imaginez alors ce que peut vous apporter la réalité virtuelle dans des domaines tels que l'aménagement du territoire, le loisir, l'éducation, l'architecture ou encore l'industrie civile ou militaire !"* détaille Daniel Neveux. Passionné à la base par les jeux vidéo, il rentre d'abord dans une entreprise de réalité virtuelle au sein de laquelle il se sent très vite bridé et qu'il quitte au bout d'un an. *"C'est là que j'ai décidé de créer ma propre boîte."*
Des projets, tels que des courts métrages en relief, ils en ont plein les cartons ! Très soutenus par les acteurs locaux, ceux-ci sont aussi leurs premiers clients : Club d'entreprises du pays de Ploërmel, Office de tourisme, Office culturel, Plume FM mais aussi plus prestigieux comme le Centre Pompidou à Paris.

Véronique Maignant

[1] *Pépinière gérée par la Communauté de communes de Ploërmel*

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 42

BLOT IMMOBILIER
COLLIERS C.L.S.

La croissance est là avec mes nouveaux locaux

YESSS !

>44 NANTES 02 40 02 02 03

• A LOUER - BUREAUX SAINT HERBLAIN

Proximité immédiate du périphérique - Porte d'Armor - 3 surfaces encore disponibles de 300 m² chacune - Disponibilité : immédiate.

• A LOUER - ENTREPOTS SAINT AIGNAN DE GRAND LIEU

Zone aéroport - Bâtiment industriel, idéal siège social, 2 200 m² - Bureaux et locaux sociaux - Entrepôt -Extension possible de 1 300 m².

>14 CAEN 02 31 43 01 01

• A LOUER - CAEN

Parc tertiaire - Immeuble (R+1) de standing - 1er étage - 510 m² de bureaux et dépendances - Accès sécurisé.

• A VENDRE - BOCAGE VIROIS

Dans Parc d'Activités - Ensemble immobilier récent - Haut de gamme - 1 370 m² : bureaux et entrepôt - Terrain clos - Accès gros porteurs - Parking.

>56 LORIENT 02 97 37 35 35

• A VENDRE - HENNEBONT

Facile d'accès - Local d'activités de 500 m² - Avec une partie bureaux.

• A LOUER - LORIENT Port de Pêche

Plateau de bureaux de 200 m² divisibles en petits bureaux - Cadre agréable.

>56 VANNES 02 97 37 35 35

• A LOUER - PROCHE VANNES - ZA

Bâtiment bien isolé, neuf de 680 m² - Bureaux et sanitaires.

• A LOUER - VANNES AXE TRÈS PASSANT

Surface de bureaux de 145 m² - Avec un grand accueil - 5 bureaux - Une salle de réunions et un local technique.

>22 ST BRIEUC 02 97 37 35 35

• A LOUER - PROCHE SAINT BRIEUC ET 4 VOIES

Bâtiment industriel de 1 300 m² avec bureaux et show room - Terrain de 5 000 m².

• A VENDRE - QUESSOY - ZA

Local d'activités à construire de 480 m² - Avec partie bureaux - Terrain de 3 000 m².

>35 RENNES 02 99 79 33 34

• A LOUER - CŒUR DE VILLE

Emplacement stratégique à proximité de Colombia, du Colombier et de la Gare SNCF - Beaux plateaux de bureaux aménagés et cloisonnés - Plusieurs lots - Plusieurs possibilités : 95 m², 105 m², 140 m², 200 m², 860 m², 1 700 m², 2 600 m², 3 200 m².

>29 QUIMPER 02 98 33 70 77

• A LOUER - QUIMPER

Surface d'activité d'environ 600 m² - Bureaux - Surface de stockage - Terrain enrobé d'environ 1 500 m² - Possibilité de division.

• A VENDRE / A LOUER - 29 SUD

Local d'activité frigorifique d'environ 1 100 m² - Bureaux - Quais de déchargement - Terrain d'environ 5.000 m² - Accès voie express très rapide.

• A LOUER - QUIMPER

Surface commerciale d'environ 560 m² - Axe très passant - Visibilité sur rocade - Parkings - Sans DE - Très recherché.

>29 BREST 02 98 33 70 77

• A LOUER - BREST

Port de commerce - Dans future promotion - Locaux d'activités sur axe passant - Surfaces à partir de 50 m² - Disponibilité décembre 2008.

• A VENDRE - MORLAIX

Z.I. de La Vierge Noire - Terrain d'environ 7 200 m² - Pour immeuble de bureaux.

Blot immobilier d'Entreprise est présent sur tout le Grand Ouest :
Rennes : 02 99 79 33 34 Brest : 02 98 33 70 77
Nantes : 02 40 02 02 03 Caen : 02 31 43 01 01
Lorient : 02 97 37 35 35

www.blotcolliers.com

© Agences-associées.com 5080272 - Avril 2008

BE 185 part2 19/03/08 11:16 Page 43

GIBOIRE GROUPE
SELECTIONS

BUREAUX A LOUER

• **35 m²** - 2 pièces séparées, bon état - **RENNES CENTRE**
• **49 m²** - RDC avec vitrine, bon état, un parking, libre rapidement **RENNES CENTRE**
• **60 m²** - RDC, 3 pièces, réserve. Libre de suite - ZA **RENNES EST**
• **65 m²** - Premier étage, 3 pièces, bon état, 1 garage. Libre rapidement - **RENNES CENTRE**
• **75 m²** - Autonome avec accès RDC, 4 pièces, parfait état, libre - **RENNES OUEST**
• **78 m²** - 4 pièces, bon état Libre de suite. Pour libéral **RENNES NORD**
• **105 m²** - 5 pièces, bon état général, 2 parkings - **RENNES SUD**
• **130 m²** - 5 pièces, accueil, bon état, libre rapidement **PLEIN CENTRE RENNES**
• **200 m²** - 7 pièces, accueil, 5 parkings, libre, location ou vente **Zone RENNES EST**
• **249 m²** - RDC avec salles, bon état, 6 parkings, libre rapidement - **RENNES SUD**

BUREAUX AUTONOMES A LOUER

• **205 - 237 m²** - RDC, immeuble neuf, 15 parkings, libre - **RENNES OUEST**
• **235 et 320 m²** - Bureaux standing, rénovation XVII[e] pour Mars 2008 **PLEIN CENTRE RENNES**
• **3 306 m²** ou 1 372 m² et 1 935 m² Bureaux neufs "ANTARES" Livraison aménagés fin 2008

LOCAUX ACTIVITES A LOUER

• **580 m²** - Bureaux, atelier, dépôt. Plusieurs portes accès véhicules Libre - **Zone RENNES EST**

Autres sites, nous consulter

14, rue de Plélo - Colombier - 35000 RENNES
Tél. 02 23 42 42 42 - Fax 02 99 30 21 28
E. Mail : p.guimont@giboire.fr - r.milon@giboire.fr

JTB
Rapprochement & transmission d'entreprises

Affaires à céder (Grand Ouest)

1. Négoce de fournitures électriques
C.A. > 5 000 K€ - R.N. > 4%
Image reconnue - Clientèle pro, sérieuse et récurrente

2. Fabrication de mobilier d'intérieur
C.A. > 4 000 K€ - R.N. > 5%
Image reconnue - Outil industriel
Circuit de distribution performant

3. Négoce, installation matériel élevage
C.A. > 2 700 K€ - R.N. retraité 8%
Entreprise bien implantée
Connaissances métiers IAA

4. Constructeur maisons individuelles
C.A. > 4 400 K€ - R.N. > 4%
95% maisons neuves, 5% rénov.
Expérience secteur du bâtiment.

5. Distri., install. & maintenance produits sonorisation professionnels et d'instruments de musique
Profess. 60% - Particuliers 40%
C.A. > 3 300 K€ - R.N. : 4%

6. Négoce de mobil homes
C.A. > 3 000 K€ - R.N. > 160 k€

1. Entreprise de motoculture de plaisance
CA > 3 M€

2. Entreprise de métallerie et serrurerie
CA > 1,5 M€

3. Entreprise de transport sur courtes distances de produits vinicoles
CA > 500 K€

4. Entreprise de transport de divers produits alimentaires en citernes exploitant 68 ensembles
CA 14 M€

5. Entreprise de lavage de citernes de transport réalisant 230 lavages/mois
CA 1 M€

6. Entreprise de négoce de machines et outillages
CA 3 M€

Pour toute demande de renseignement, achat, cession

JTB ENTREPRISES :

RENNES
Félix JOLIVET
Le Quirinal • 16, mail Anne-Catherine
35000 Rennes
Tél 02 23 400 400 - Fax 02 23 400 403
E-mail : contact@jtbconseil.fr

NANTES
Jacques THIÉBAUT
16, rue Marie-Anne du Boccage
44000 Nantes
Tél 02 40 69 29 90 ou 06 11 88 75 24
E-mail : jtb.jtr@wanadoo.fr

INDEX DES ANNONCEURS

ACREAT	P.9
ANPE	P 28
BPO	P 29
BRIT HOTEL	P 10
COBI ENGINEERING	P.7
COLORFIL	P.15
CREDIT AGRICOLE	P.27
FACET INGENIERIE	P.8
GROUPAMA	P 13
LA POSTE	P.4
MODULE CREATION	P 19
ORDRE DES AVOCATS	P.39
ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES	P.34
OUEST CROISSANCE	P 37
QUIBLIER CONSEIL	P 44
REUNICA	P 38
SERUPA	P.17
TRANSELEC	P 11
UNIVERSITE DE RENNES 1	P.6

ICI VOTRE PETITE ANNONCE

A PARTIR DE **143 €**

Tél. 02 99 25 41 37
annie.renault@bretagne.cci.fr

CONSEIL EN RECRUTEMENT ET GESTION DE CARRIÈRES
Rennes : Tél 02 23 35 40 40 • Brest : Tél 02 98 49 65 00
quiblier@quiblier-conseil.fr • www.quiblier-conseil.fr

Quiblier
CONSEIL